

# Descripción Legal y de Actividades 2004



The step beyond

La información anual de EADS 2004 está compuesta por:



Presentación de la Sociedad 2004 (1)



Estados Financieros y Gobierno Corporativo 2004 (2)



Descripción Legal y de Actividades 2004 (3)  
(disponible previa petición)



La versión *on-line* de la información anual de EADS 2004 está disponible en la sección de relaciones con inversores, en [www.eads.com](http://www.eads.com)



El presente Documento de Referencia fue registrado en francés ante la *Autorité des Marchés Financiers* el 19 de abril de 2005 de conformidad con los Artículos 211-1 al 211-42 de los Reglamentos Generales de la *Autorité des Marchés Financiers*. Únicamente podrá utilizarse para apoyar la realización de una operación financiera cuando vaya acompañado de una nota de operación aprobada por la *Autorité des Marchés Financiers*.

#### Advertencia

La AMF llama la atención del público sobre el siguiente hecho:

La sociedad European Aeronautic Defence and Space Company EADS N.V. ("EADS" o la "Sociedad") es una sociedad de Derecho holandés que cotiza en las bolsas de Francia, Alemania y España. En atención a este hecho, en el presente Documento de Referencia se describe la normativa aplicable a EADS por lo que se refiere a la información al público y protección de los inversores, así como los compromisos adquiridos por la Sociedad ante las autoridades bursátiles y del mercado.

El presente documento contiene información que forma parte integral del Documento de Referencia de EADS registrado en la *Autorité des Marchés Financiers* el 19 de abril de 2005. Cuando se utilice como Documento de Referencia, deberá ser complementado con el documento titulado *Estados financieros y gobierno corporativo 2004* (Documento de Referencia, Parte 1), que contiene, entre otros asuntos, los estados financieros de la Sociedad y las notas correspondientes

## Parte 2 (Descripción legal y de actividades)



El presente Documento de Referencia fue registrado en francés ante la *Autorité des Marchés Financiers* el 19 de abril de 2005 de conformidad con los Artículos 211-1 al 211-42 de los Reglamentos Generales de la *Autorité des Marchés Financiers*. Únicamente podrá utilizarse para apoyar la realización de una operación financiera cuando vaya acompañado de una nota de operación aprobada por la *Autorité des Marchés Financiers*.

### Advertencia

La AMF llama la atención del público sobre el siguiente hecho:

La sociedad European Aeronautic Defence and Space Company EADS N.V. (“EADS” o la “Sociedad”) es una sociedad de Derecho holandés que cotiza en las bolsas de Francia, Alemania y España. En atención a este hecho, en el presente Documento de Referencia se describe la normativa aplicable a EADS por lo que se refiere a la información al público y protección de los inversores, así como los compromisos adquiridos por la Sociedad ante las autoridades bursátiles y del mercado.

**El presente documento contiene información que forma parte integral del Documento de Referencia de EADS registrado en la *Autorité des Marchés Financiers* el 19 de abril de 2005. Cuando se utilice como Documento de Referencia, deberá ser complementado con el documento titulado Estados financieros y gobierno corporativo 2004 (Documento de Referencia, Parte 1), que contiene, entre otros asuntos, los estados financieros de la Sociedad y las notas correspondientes.**

## Documento de Referencia (Parte 2)

Ejercicio Fiscal 2004

<b>3</b>	<b>Información relativa a las actividades de EADS</b>	<b>Capítulo 1</b>	<b>75</b>	<b>Información de carácter general relativa a la Sociedad y a su capital</b>	<b>Capítulo 3</b>
<b>3</b>	<b>Presentación del Grupo</b>	<b>1.1</b>	<b>75</b>	<b>Descripción general de la Sociedad</b>	<b>3.1</b>
3	Presentación	1.1.1	75	Denominación y domicilio social	3.1.1
9	Airbus	1.1.2	75	Forma jurídica	3.1.2
20	Aviones de Transporte Militar	1.1.3	75	Derecho aplicable - Regulación Holandesa	3.1.3
25	Aeronáutica	1.1.4	79	Fecha de constitución y duración de la Sociedad	3.1.4
31	Defensa y Sistemas de Seguridad	1.1.5	79	Objeto social	3.1.5
42	Espacio	1.1.6	79	Registro mercantil	3.1.6
49	Inversiones	1.1.7	79	Consulta de documentos jurídicos	3.1.7
<b>50</b>	<b>Acontecimientos recientes</b>	<b>1.2</b>	79	Ejercicio fiscal	3.1.8
<b>51</b>	<b>Responsabilidad Social Corporativa</b>	<b>Capítulo 2</b>	79	Derechos económicos asociados a la titularidad de las acciones	3.1.9
<b>52</b>	<b>Establecimiento de un concepto común de Responsabilidad Social Corporativa</b>	<b>2.1</b>	80	Juntas de accionistas	3.1.10
52	Objetivos de la iniciativa de Responsabilidad Social Corporativa 2004	2.1.1	81	Notificación de participaciones	3.1.11
52	Enfoque metodológico	2.1.2	83	Oferta pública de adquisición obligatoria	3.1.12
<b>54</b>	<b>Código ético de EADS</b>	<b>2.2</b>	<b>85</b>	<b>Información de carácter general relativa al capital social</b>	<b>3.2</b>
<b>55</b>	<b>Políticas y operaciones de Responsabilidad Social Corporativa</b>	<b>2.3</b>	85	Modificación del capital social o de los derechos inherentes a las acciones	3.2.1
55	Ética empresarial	2.3.1	85	Capital social emitido	3.2.2
58	Crecimiento sostenible	2.3.2	85	Capital social autorizado	3.2.3
64	Protección del medio ambiente	2.3.3	85	Títulos que dan acceso al capital social	3.2.4
67	Recursos Humanos: relación empleador – empleado	2.3.4	87	Evolución del capital social emitido desde la constitución de la Sociedad	3.2.5
73	Ciudadanía Corporativa	2.3.5			

## Documento de Referencia (Parte 2) (continuación)

Ejercicio Fiscal 2004

<b>89</b>	<b>Reparto del capital y de los derechos de voto</b>	<b>3.3</b>	<b>108</b>	<b>Personas que asumen la responsabilidad del Documento de Referencia y personas responsables de la revisión de los estados financieros</b>	<b>Capítulo 5</b>
89	Estructura del capital	3.3.1			
91	Relaciones con los principales accionistas	3.3.2			
97	Forma de las acciones	3.3.3	<b>108</b>	<b>Personas responsables del Documento de Referencia</b>	<b>5.1</b>
97	Modificaciones en el capital de la Sociedad después de su constitución	3.3.4	<b>108</b>	<b>Declaración de los responsables del Documento de Referencia</b>	<b>5.2</b>
99	Personas que ejercen el control de la Sociedad	3.3.5	<b>108</b>	<b>Personas responsables de la auditoría contable</b>	<b>5.3</b>
99	Organigrama simplificado del Grupo	3.3.6	108	Responsables de la revisión de los Estados financieros de EADS	5.3.1
99	Adquisición de acciones propias	3.3.7	108	Declaración de los auditores	5.3.2
<b>101</b>	<b>Información bursátil</b>	<b>3.4</b>	<b>111</b>	<b>Política de información</b>	<b>5.4</b>
<b>104</b>	<b>Dividendos</b>	<b>3.5</b>	<b>111</b>	<b>Compromisos de la sociedad en materia de información</b>	<b>5.5</b>
104	Dividendos y repartos en efectivo distribuidos desde la constitución de la Sociedad	3.5.1			
104	Política de distribución de dividendos de EADS	3.5.2	<b>112</b>	<b>Índice temático del Documento de Referencia</b>	
104	Plazo de prescripción de dividendos	3.5.3			
104	Régimen fiscal	3.5.4			
<b>107</b>	<b>Información relativa a los valores emitidos (Sin contenido)</b>				<b>Capítulo 4</b>



## 1.1 Presentación del Grupo

### 1.1.1 Presentación

*Salvo cuando expresamente se indique lo contrario, todos los datos que se facilitan a continuación se basan en la información suministrada por la Sociedad.*

Con un volumen de ventas consolidado de 31.800 millones de euros en 2004, EADS es el líder europeo de la industria aeroespacial y de defensa y la segunda empresa más grande del sector a nivel mundial. En términos de cuota de mercado, EADS se encuentra entre los dos principales fabricantes de aviones comerciales, de helicópteros civiles, de lanzadores espaciales comerciales y de sistemas de misiles. Asimismo, es uno de los principales proveedores de aviones militares, de satélites y de electrónica de defensa. En 2004, EADS realizó un 76% de su volumen de ventas en el ámbito civil y un 24 % en el ámbito militar.

#### Hechos destacados de 2004

El entorno empresarial de EADS en 2004 se caracterizó por una reactivación del tráfico aéreo internacional. Aunque esta recuperación augura una perspectiva prometedora para el futuro de las ventas de aviones comerciales, la continua inestabilidad en Oriente Medio, la amenaza del terrorismo internacional, y los elevados precios del petróleo afectaron a la rentabilidad de las compañías aéreas en 2004. Las ventas del sector defensa se vieron limitadas por la existencia de restricciones presupuestarias a las compras en los mercados nacionales de EADS.

A lo largo de 2004, EADS continuó persiguiendo el crecimiento sostenido y la rentabilidad en línea con su estrategia de convertirse en una empresa líder en los principales mercados aeroespaciales y de defensa del mundo. La cifra récord de 184.300 millones de euros registrada en la cartera de pedidos a finales de 2004 constituye una baza muy importante para EADS pues representa aproximadamente cinco años en comparación con el nivel de ingresos actual en el sector de la aviación comercial y más de seis años en el sector de defensa.

Por segundo año consecutivo, Airbus entregó más aviones y realizó más pedidos que Boeing. Airbus recibió 370 pedidos brutos en 2004, lo cual representa más de un 57% de los pedidos brutos de nuevos aviones de ese año. Airbus entregó 320 aviones en 2004 (305 aviones en 2003). En 2004, el programa A380 consiguió importantes logros comerciales y técnicos, con un total de 139 pedidos en firme a finales de año procedentes de trece clientes. En diciembre de 2004, con vistas a completar la familia de largo alcance de Airbus, el Consejo de Administración de EADS aprobó el lanzamiento comercial del avión A350.

A pesar de que 2004 se vio marcado por las diferencias entre los EE.UU. y la U.E. relativas a la financiación estatal de los programas de aviación comercial, las negociaciones han llegado a su fin y EADS confía en que la solución adoptada conduzca a una situación de igualdad en ambos lados del Atlántico.

La ampliación del potencial y de los beneficios empresariales de EADS en el sector de defensa constituyen una prioridad estratégica central para el Grupo EADS (el “**Grupo**”). La cartera de pedidos relacionados con la defensa creció desde los 46.000 millones de euros a finales de 2003 hasta los 49.000 millones de euros a finales de 2004, mientras que los ingresos relativos a la defensa crecieron un 8% hasta los 8.000 millones de euros. A este crecimiento contribuyeron en 2004 los contratos del Eurofighter Tranche 2 y del M51 (misil balístico francés), el pedido de aviones cisterna por parte de las Fuerzas Armadas Australianas, el contrato suscrito con el Ministerio del Interior de Rumanía para proporcionar un sistema integrado de seguridad en las fronteras, así como los primeros pedidos no europeos del helicóptero NH90 por parte de Omán y Australia.

En 2004, EADS Espacio superó el umbral de rentabilidad, poniendo de manifiesto los resultados de la reestructuración aplicada en la División. EADS Espacio finalizó el año con un EBIT\* positivo de 10 millones de euros (frente a los 400 millones de euros negativos en 2003).

#### Estrategia

Con el fin de maximizar el valor para sus accionistas y equilibrar su cartera, la dirección de EADS (la “**Dirección**”) pretende situar a la Sociedad en los puestos de liderazgo de los principales mercados mundiales aeroespaciales y de defensa. La estrategia se compone de cuatro elementos claves:

#### – Continuar fortaleciendo la posición competitiva de EADS

EADS se ha establecido, y pretende mantenerse, como líder en los mercados mundiales en el sector de la aviación comercial (a través de Airbus), de helicópteros (a través de Eurocopter), de sistemas de misiles (a través de MBDA y LFK) y de vehículos comerciales de lanzamiento espacial (a través de EADS Space Transportation).

El hecho de haber fijado el objetivo en defensa y ventas en materia de seguridad nacional en torno a los 10.000 millones de euros para el año 2006, con base en la referencia de la cartera de pedidos de defensa de aproximadamente 49.000 millones de euros al cierre del ejercicio 2004, refleja los esfuerzos continuos de EADS por ganar terreno frente a sus principales competidores en el sector de defensa y espacial. Estos esfuerzos se ven respaldados por una moderna y

## 1.1 Presentación del Grupo (continuación)

competitiva cartera de productos, que incluye programas como el avión de transporte militar A400M, el Eurofighter, los helicópteros Tigre y NH90, los programas de misiles Meteor y Aster y la red de comunicaciones seguras Skynet 5/Paradigm.

Para continuar reforzando su posición competitiva en el sector de defensa, EADS está ampliando el ámbito de su negocio para incluir en el mismo la seguridad nacional, los aviones de transporte militar, los grandes sistemas de defensa y las soluciones de servicio, y está buscando activamente oportunidades de adquisiciones en mercados claves.

### - Convertirse en un grupo industrial a nivel global

EADS pretende hacer uso de su sólida reputación como líder tecnológico y de su creciente fiabilidad como integrador de sistemas para respaldar su transición desde su papel de grupo industrial europeo con ventas de exportación a nivel mundial, hasta convertirse en un grupo industrial a nivel global sostenido por firmes pilares industriales y colaboraciones tecnológicas en mercados clave, especialmente EE.UU., Asia y Rusia.

EADS está buscando activamente oportunidades para aumentar sus participaciones en estos mercados locales, verdadero requisito previo para la entrada en los mismos. Las colaboraciones en programas globales que implican a participantes de la industria local y las adquisiciones en mercados objetivo no son únicamente palancas fundamentales a la hora de captar mercados internacionales, sino que además constituyen un medio de ampliar la cartera tecnológica de EADS y permiten beneficiarse de ventajas a nivel de costes, así como de mejores oportunidades de cobertura en divisa local. Además, los esfuerzos a nivel del grupo en el área global de compras respaldan la competitividad y la rentabilidad de EADS, especialmente en un entorno de condiciones presupuestarias favorables en los EE.UU.

La experiencia del Grupo en Australia refleja la implantación con éxito de esta estrategia. La Dirección opina que la entrada en el sector del mercado industrial local mediante la adquisición de Australian Aerospace en 2001, supuso una ventaja competitiva para el contrato Tigre y sirvió de respaldo a la firma del contrato del avión cisterna A330 y del helicóptero NH90.

### EE.UU.

EADS pretende ser considerado como un valorado ciudadano empresarial en el que constituye el mayor mercado de defensa y seguridad nacional de todo el mundo. Con tal objetivo, desarrolla una estrategia centrada en cuatro pilares: la creación

de una presencia industrial en los EE.UU. (Eurocopter Mississippi, Centro de Diseño de Airbus en Wichita), el desarrollo de relaciones transatlánticas con los principales miembros de los mercados aeroespaciales y de defensa estadounidenses (Eurohawk)<sup>®</sup> la adquisición de pequeñas y medianas empresas de defensa (Racal Instruments), y la cooperación con los principales actores estadounidenses.

Mediante la consolidación en 2004 de los diferentes componentes de su división de defensa estadounidense en EADS Sociedad de Defensa de Norte América (North America Defense Company), que opera en virtud de un acuerdo de seguridad especial con el Gobierno de Estados Unidos, EADS creó la estructura organizativa mediante la que trata de desarrollar los pilares locales necesarios para atraer con éxito a los clientes militares estadounidenses.

Aprovechándose de la cartera de productos de EADS compuesta por productos tecnológicamente avanzados, que incluye, en concreto, helicópteros, aviones de transporte y aviones cisterna, EADS Norte América está llevando a cabo diversas campañas en EE.UU. en el marco de una colaboración con empresas del sector de defensa estadounidense. Los proyectos incluyen el avión cisterna KC-330, el Helicóptero Utilitario, el Futuro Avión de Carga y el MEADS (Sistema de Defensa Aérea de Misil de Medio Alcance).

### Asia

La Dirección considera a Asia, y en particular a China e India, como mercados prometedores para el futuro crecimiento. El rápido ritmo de crecimiento económico en estos países impulsa la demanda de viajes aéreos y supone un respaldo para el incremento de los presupuestos estatales. EADS tiene previsto obtener en 2015 el 30% de sus ingresos en Asia.

En 2003, EADS dio un paso importante hacia la penetración en el mercado chino mediante su participación en AviChina y la ubicación de la fabricación del Eurocopter en el nordeste de China. Airbus ha establecido un objetivo de compras de 120 millones de dólares estadounidenses en China para el año 2010 y tiene previsto el establecimiento de un centro de ingeniería. EADS prevé el nacimiento de nuevas relaciones para desarrollar programas conjuntos con socios chinos, siguiendo el modelo del reciente acuerdo para el desarrollo y la producción conjunta de un nuevo helicóptero multifunción AviChina (AVIC II). En general, EADS está comprometida con el desarrollo de colaboraciones estratégicas a largo plazo con la industria y el Gobierno de China, con el fin de convertirse en su socio de referencia a nivel mundial.

## 1.1 Presentación del Grupo (continuación)

### Rusia

La Dirección ve en el desarrollo de la economía rusa una oportunidad prometedora: la industria aeroespacial y de defensa de Rusia se está fortaleciendo a través de la reestructuración y la consolidación. Como aproximación inicial al mercado ruso, EADS está participando en dicho proceso de reestructuración y consolidación a través de una cooperación con IRKUT. Los avances de los nuevos programas conjuntos, especialmente los mercados de exportación y las colaboraciones tecnológicas constituyen el principal interés común que comparten EADS y sus socios industriales rusos.

#### - Suministrar soluciones de sistemas y servicios

Tanto la transformación de las fuerzas de defensa y de los organismos públicos de seguridad europeos y estadounidenses, como la necesidad de una utilización más eficaz de los presupuestos de defensa existentes están provocando que los clientes de EADS demanden soluciones integrales de sistemas y servicios. En consecuencia, EADS trata de incrementar la competitividad de su oferta actual de programas reforzando sus capacidades en la integración de grandes sistemas y en las soluciones de servicios.

Más concretamente, EADS tiene como objetivo obtener una clara posición de liderazgo en nuevas áreas de gran desarrollo como las operaciones disponibles en red, lo cual se pone de manifiesto por la ampliación de sus programas de defensa aérea, C4ISR<sup>(1)</sup>, UAV y programas espaciales militares.

El contrato relativo a el suministro de un sistema integrado de vigilancia de fronteras para Rumanía, adjudicado a EADS en 2004, representa un paso significativo en este sentido. El contrato de transformación de la OTAN, desarrollado junto con la norteamericana SAIC así como el papel de liderazgo de EADS en el equipo AGS de la OTAN sirven de ejemplo del desarrollo sustancial del sector de soluciones y sistemas de EADS.

Además de los sistemas, EADS está decidida a ampliar su liderazgo en programas mediante la prestación de soluciones de servicio, incluida la externalización de servicios, a organismos públicos de seguridad y fuerzas de defensa, tales como los servicios protegidos de telecomunicaciones Paradigm y los servicios de flota suministrados por el centro de soporte de sistemas del Eurofighter.

#### - Concentrarse en la innovación y la tecnología

Mediante la combinación de una amplia gama de productos y de experiencia técnica en la creación de sistemas integrados de alto valor añadido, EADS pretende introducirse en nuevos mercados, maximizar los márgenes de beneficio y ofrecer soluciones fuertemente diferenciadas, diseñadas a la medida de las necesidades de complejidad creciente de los clientes, tanto en el sector de defensa como en el civil. Los nuevos negocios como los sistemas completos de seguridad nacional, los satélites de navegación Galileo y los derivados militares basados en las plataformas existentes de Airbus ilustran la capacidad de EADS para combinar conocimientos técnicos y productos en el desarrollo de nuevas líneas de negocio.

La innovación continua ha constituido, en el pasado, el secreto del éxito de EADS y la Dirección espera que sea un aspecto todavía más importante en el futuro. Se están acortando los ciclos de innovación y aparecen nuevos competidores en todos los campos de actividad de EADS. EADS trata de posicionarse como un proveedor líder en el mercado de soluciones de innovación cubriendo un amplio espectro de tecnologías, que incluyen nuevos materiales, técnicas de fabricación, tecnologías trastocadoras, integración de sistemas, y control de calidad.

En términos absolutos y en porcentaje de ventas, EADS siempre ha dedicado más recursos propios a investigación y desarrollo que sus homólogos. La Dirección cree firmemente que esta inversión continua en I+D da sus frutos en términos de posición competitiva y proporciona un rendimiento positivo del capital invertido. El valor del accionista se basa en esta perspectiva a largo plazo.

#### Organización de las actividades de EADS

EADS ha estructurado las mencionadas actividades en cinco divisiones: (1) Airbus, (2) Aviones de Transporte Militar, (3) Aeronáutica, (4) Defensa y Sistemas de Seguridad, y (5) Espacio. El reparto de las mismas entre las cinco divisiones se describe en el organigrama del apartado 3.3.6 del presente documento.

#### Airbus

Airbus es uno de los dos principales proveedores mundiales de aviones comerciales de más de 100 plazas. Desde su creación en 1970 hasta finales de 2004, Airbus ha recibido 5.252 pedidos de aviones de 204 clientes de todo el mundo. Su cuota de mercado de ventas anuales a nivel mundial ha pasado del 15% en 1990 al 53% en 2004, superando por

(1) Mando, Control, Comunicaciones, Ordenadores, Inteligencia, Vigilancia y Reconocimiento



## 1.1 Presentación del Grupo (continuación)

primera vez a su rival Boeing. A 31 de diciembre de 2004, su cartera de pedidos (1.500 aviones) alcanzaba el 74% de la cartera total de pedidos de EADS a nivel mundial. Tras haber contabilizado las cancelaciones, el número de pedidos neto en 2004 ascendió a 366 aviones. En 2004, la división Airbus de EADS registró un volumen de ventas de 20.200 millones de euros, que corresponden al 64% del volumen total de ventas de EADS. Véase “- 1.1.2 Airbus”.

### Aviones de Transporte Militar

La División de Aviones de Transporte Militar (“**División MTA**”) fabrica y vende aviones de transporte militar ligeros y medios. Esta división es responsable del proyecto europeo A400M de transporte militar de gran capacidad. Además, produce y comercializa aviones destinados a misiones, derivados de plataformas existentes y dedicados a tareas militares específicas, como la vigilancia marítima, la caza anti-submarinos y el reabastecimiento en vuelo. La División MTA también diseña y fabrica elementos de aeroestructuras. La División MTA obtuvo un volumen consolidado de ventas de 1.300 millones de euros, lo que representó en 2004 el 4% del volumen total de ventas de EADS. En 2003, se firmó el contrato de 19.700 millones de euros para la fabricación y entrega del A400M, contribuyendo a un fuerte crecimiento del volumen de ventas de EADS en el futuro. Véase “- 1.1.3 Aviones de Transporte Militar”.

### Aeronáutica

La División Aeronáutica agrupa una serie de actividades relacionadas con la aviación civil y militar, como los helicópteros, los aviones de transporte ligero y regional, y la conversión y el mantenimiento de aviones. La División Aeronáutica participa también en la fabricación de aeroestructuras para Airbus. La Dirección considera la combinación de los nuevos programas civiles y militares con los programas ya consolidados como un medio efectivo para garantizar la consecución de resultados positivos continuos en mercados sometidos a una demanda variable o cíclica. En 2004 la División Aeronáutica registró un volumen consolidado de ventas de 3.900 millones de euros, es decir, un 12% del volumen total de ventas de EADS. Véase “- 1.1.4 Aeronáutica”.

### Defensa y Sistemas de Seguridad

La División de Defensa y Sistemas de Seguridad (la “**División DS**”) interviene en los ámbitos de los sistemas integrados como sistemas de misiles, aviones de combate, electrónica de

defensa, comunicaciones militares y servicios. En términos de volumen de ventas para 2004, la filial de EADS, MBDA se ha convertido en el mayor proveedor europeo y en el segundo proveedor mundial de sistemas de misiles tácticos. Su unidad de negocios de aviación militar, transferida desde la División Aeronáutica en 2003, es un socio principal en el consorcio Eurofighter. EADS es el tercer proveedor de electrónica de defensa de Europa y desempeña un importante papel en el mercado de las comunicaciones militares protegidas y cifradas. La División DS alcanzó en 2004 un volumen consolidado de ventas de 5.400 millones de euros, que equivalen al 17% del volumen total de ventas de EADS. Véase “- 1.1.5 Defensa y Sistemas de Seguridad”.

### Espacio

EADS es el tercer fabricante mundial de sistemas espaciales, por detrás de Boeing y Lockheed Martin, y el primer fabricante europeo de satélites, infraestructuras orbitales y lanzadores. La División Espacio diseña, desarrolla y fabrica satélites, infraestructuras orbitales y lanzadores, en buena medida a través de sus filiales EADS Astrium y EADS SPACE Transportation (“**EADS ST**”), y presta servicios espaciales a través de su filial EADS SPACE Services. Por otra parte, la División Espacio presta servicios de lanzamiento, a través de sus participaciones en Arianespace, Starsem y Eurockot, así como servicios vinculados a los satélites de telecomunicación y de observación terrestre, a través de empresas especializadas, tales como Paradigm. En 2004, la contribución de la división Espacio al volumen consolidado de ventas de EADS ascendió a 2.600 millones de euros, lo que equivale a un 8% del total. Véase “- 1.1.6 Espacio”.

### Inversiones

Entre sus inversiones más significativas, EADS posee una participación del 46,03% en Dassault Aviation, importante participante en el mercado mundial de los aviones de combate y los reactores privados. Véase “- 1.1.7 Inversiones”.

### Resumen de la información financiera y operativa

Las siguientes tablas muestran un resumen de la información financiera y operativa de EADS correspondiente a los ejercicios cerrados a 31 de diciembre de 2004 y a 31 de diciembre de 2003.

## 1.1 Presentación del Grupo (continuación)

### Volumen consolidado de ventas por División correspondiente a los ejercicios cerrados a 31 de diciembre de 2004 y 2003

	Ejercicio cerrado a 31 de diciembre de 2004		Ejercicio cerrado a 31 de diciembre 2003	
	En miles de millones de euros	Porcentaje*	En miles de millones de euros	Porcentaje*
Airbus	20,2	60	19,0	61
Aviones de Transporte Militar	1,3	4	0,9	3
Aeronáutica	3,9	12	3,8	12
Defensa y Sistemas de Seguridad	5,4	16	5,2	16
Espacio	2,6	8	2,4	8
Volumen total de ventas por divisiones	33,4	100	31,3	100
Sedes Centrales/ Consolidaciones**	(1,6)		(1,2)	
<b>Volumen consolidado total de ventas</b>	<b>31,8</b>		<b>30,1</b>	

\* Porcentaje del volumen total de ventas por divisiones antes de Sedes Centrales/Consolidaciones.

\*\* Incluidas, entre otras, las consolidaciones intragrupo y las ventas de sedes.

### Volumen consolidado de ventas por zona geográfica correspondiente a los ejercicios cerrados a 31 de diciembre de 2004 y 2003

	Ejercicio cerrado a 31 de diciembre de 2004		Ejercicio cerrado a 31 de diciembre de 2003	
	En miles de millones de euros	Porcentaje*	En miles de millones de euros	Porcentaje*
Europa	14,6	46	14,0	46
América del Norte	8,7	27	8,1	27
Asia-Pacífico	7,2	23	6,9	23
Resto del mundo	1,3	4	1,1	4
<b>Total</b>	<b>31,8</b>	<b>100</b>	<b>30,1</b>	<b>100</b>

\* Porcentaje total de volumen de ventas después de consolidaciones.

### Pedidos consolidados registrados correspondientes a los ejercicios cerrados a 31 de diciembre de 2004 y 2003

	Ejercicio cerrado a 31 de diciembre de 2004		Ejercicio cerrado a 31 de diciembre de 2003	
	En miles de millones de euros	Porcentaje***	En miles de millones de euros	Porcentaje***
<b>Pedidos:*</b>				
Airbus**	25,8	57	39,9	52
Aviones de Transporte Militar	1,2	2	20,3	27
Aeronáutica	4,3	9	3,7	5
Defensa y Sistemas de Seguridad	8,5	19	6,3	8
Espacio	5,7	13	6,1	8
Pedido totales por divisiones	45,5	100	76,3	100
Sedes Centrales/ Consolidaciones**	(1,4)		(15,1)	
<b>Total</b>	<b>44,1</b>		<b>61,2</b>	

\* Excluyendo opciones

\*\* Conforme a precios de catálogo.

\*\*\* Antes de Sedes Centrales/Consolidaciones.

### Cartera consolidada de pedidos correspondiente a los ejercicios cerrados a 31 de diciembre de 2004 y 2003\*\*\*\*

	Ejercicio cerrado a 31 de diciembre de 2004		Ejercicio cerrado a 31 de diciembre de 2003	
	En miles de millones de euros	Porcentaje***	En miles de millones de euros	Porcentaje***
<b>Cartera de pedidos:*</b>				
Airbus**	136,0	70	141,8	73
Aviones de Transporte Militar	19,9	10	20,0	11
Aeronáutica	10,2	5	9,8	5
Defensa y Sistemas de Seguridad***	17,3	9	14,3	7
Espacio	11,3	6	7,9	4
Pedidos totales por divisiones	194,7	100	193,8	100
Sedes Centrales/ Consolidaciones	(10,4)		(14,5)	
<b>Total</b>	<b>184,3</b>		<b>179,3</b>	

\* Excluyendo opciones.

\*\* Conforme a precios de catálogo.

\*\*\* Antes de Sedes Centrales/Consolidaciones.

\*\*\*\* Para más información sobre el cálculo de la cartera de pedidos, véase "Parte1/1.1.4 Medición de los resultados de la gestión – Cartera de pedidos".

## 1.1 Presentación del Grupo (continuación)

### Relación entre EADS N.V. y el Grupo EADS

EADS N.V. no participa directamente en las actividades principales de carácter aeroespacial, de defensa o espaciales de su Grupo, sino que coordina los negocios relacionados, define y controla los objetivos y aprueba las decisiones principales relativas al Grupo. Como sociedad matriz, EADS N.V. lleva a cabo actividades esenciales para el funcionamiento del Grupo, que constituyen una parte integral de la gestión global del Grupo. Concretamente, las actividades financieras realizadas por EADS N.V. tienen por objeto respaldar las actividades de las distintas unidades de negocio y la estrategia del Grupo. En este sentido, EADS N.V. proporciona y garantiza la prestación de servicios a las filiales del Grupo. Se han firmado contratos de gestión global de servicios con las filiales, y los servicios se facturan de acuerdo con un margen fijo.

Por lo que respecta a su dirección, EADS N.V. actúa a través de un Consejo de Administración, un Comité Ejecutivo y *Chief Executive Officers* de acuerdo con las normas y procedimientos corporativos descritos en la “Parte 1/Capítulo 2 Gobierno Corporativo”.

Dentro del marco definido por EADS, se otorga plena responsabilidad empresarial a cada División, unidad de negocio y sociedad filial.

De conformidad con la información de que dispone la Dirección, no se han constituido garantías sobre ninguno de los activos de EADS N.V.

## 1.1 Presentación del Grupo (continuación)

### 1.1.2 Airbus

#### Introducción y presentación

Airbus es el principal proveedor mundial de aviones comerciales de más de 100 plazas. Su cuota de mercado de ventas anuales a nivel mundial ha pasado del 15% en 1990 al 53% en 2004. A 31 de diciembre de 2004, su cartera de pedidos (1.500 aviones) alcanzaba el 74% de la cartera total de pedidos de EADS a nivel mundial. Después de haber contabilizado las correspondientes cancelaciones, la entrada neta de pedidos correspondiente al año 2004 ascendió a 366 aviones. En 2004, la división Airbus de EADS obtuvo un volumen de negocios de 20.200 millones de euros, que corresponden al 64% del volumen total de ventas de EADS.

Sobre la base de las entregas de pedidos efectuadas en 2004, Airbus fue el mayor proveedor de aviones comerciales del mundo, superando por segunda vez consecutiva a su rival Boeing. Desde su fundación en 1970 y hasta el 31 de diciembre de 2004, Airbus ha recibido 5.252 pedidos de aviones procedentes de aproximadamente 204 clientes ubicados en todo el mundo.

Varios factores han contribuido al éxito de Airbus: una cartera de aviones modernos, una importante innovación tecnológica, un equipo estable de empleados altamente cualificados, así como su concepto de "familia" de aviones, que permite ofrecer a los clientes una reducción de los costes de formación de la tripulación, de mantenimiento y de aprovisionamiento de una flota compuesta por aparatos Airbus de distintos tamaños. Además, la Dirección considera que la composición internacional de Airbus constituye una ventaja competitiva en el mercado mundial.

El grupo Airbus es propiedad de EADS (80%) y BAE SYSTEMS (20%).

#### Estrategia

El principal objetivo estratégico de Airbus es alcanzar unos resultados económicos sobresalientes, de forma sostenida y mediante el desarrollo continuo de una familia de productos de la más alta calidad, así como controlar a largo plazo la mitad del mercado mundial de aviones comerciales. Para conseguirlo, Airbus está trabajando activamente con el objetivo de:

#### - Completar una amplia variedad de productos, diseñados para cubrir las necesidades de los clientes

Esto conlleva (i) un importante esfuerzo para desarrollar, controlar, fabricar y distribuir, el A380 a comienzos del año 2006, (ii) la extensión progresiva de las aplicaciones de los pertinentes aviones de carga a toda la variedad de aviones de Airbus, y (iii) el mantenimiento continuado del margen competitivo de los modelos ya existentes en sus respectivos mercados.

#### - Concentrarse en mercados de zonas geográficas clave

Airbus está intentando penetrar en determinados mercados clave como China y Rusia y consolidar su posición en el difícil mercado de las líneas aéreas de Estados Unidos.

#### - Ampliar su oferta de servicios a clientes

La ampliación de la oferta de servicios a clientes permitirá a Airbus seguir a la cabeza del sector mediante (i) el diseño de respuestas adaptadas a las necesidades de los clientes, siempre en evolución, y (ii) la consecución de una posición óptima para Airbus en la cadena de valor de dicho sector; y

#### - Perfeccionar sus actividades industriales

La Dirección está decidida a no dejar escapar las ventajas de la integración, con el fin de mejorar su respuesta a los cambios en el volumen y en las características del negocio, y llevar a cabo inversiones relacionadas con el A380 centrándose en la flexibilidad y la eficiencia.

#### Mercado

Carácter cíclico del mercado y factores de desarrollo

Entre los principales factores que afectan a la demanda del mercado de la aviación se encuentra la demanda de transporte aéreo por parte de los pasajeros, la regulación (o liberalización) nacional e internacional y el índice de sustitución y obsolescencia de las flotas existentes. El rendimiento, la posición competitiva y la estrategia de las líneas aéreas, los operadores de transporte de mercancías y las sociedades de *leasing*, las guerras, los conflictos políticos y los acontecimientos de carácter extraordinario pueden actuar como desencadenante, provocando cambios en la demanda y dando lugar a desequilibrios a corto plazo en el mercado.

#### Hechos más destacados del mercado de líneas aéreas en

**2004.** La tendencia a la baja del mercado que comenzó en el año 2001 a causa del debilitamiento de la economía mundial y que se vio agravada por los ataques terroristas ocurridos el 11 de septiembre de 2001, la posterior guerra de Irak y el estallido del Síndrome Respiratorio Agudo y Grave en Asia (SARS), ha seguido siendo el principal factor de preocupación para el sector. Pero en 2004, se produjo una recuperación del mercado en todas las regiones, con una tendencia especialmente positiva en Oriente Medio y Asia, debida en parte a la recuperación posterior al SARS. En Europa, Latinoamérica y los Estados Unidos el tráfico se ha recuperado y ahora supera los niveles anteriores al 11 de septiembre. Sin embargo, el aumento de los costes debido a los altos precios del combustible, tuvo un impacto negativo en las finanzas de las compañías aéreas y las rentabilidades continuaron deprimidas en los EE.UU.

## 1.1 Presentación del Grupo (continuación)

Las compañías aéreas que prestan servicios a bajo coste o sin complementos (“*no-frills/low-cost carriers*”) continúan apareciendo como un importante sector dentro de los mercados nacionales. Estas compañías se han extendido por Estados Unidos y Europa siguiendo un modelo empresarial que aprovecha las ventajas de minimizar costes al tiempo que fomenta la demanda ofreciendo tarifas reducidas para rutas de corto o medio alcance, para las que normalmente existen pocos servicios. Dicho modelo empresarial, que demostró ser especialmente exitoso en Estados Unidos tras la liberalización del mercado, está siendo adoptado en la actualidad por un número cada vez mayor de líneas aéreas europeas y asiáticas, lo que ha provocado un incremento de la demanda y de la cuota de mercado de las compañías aéreas de bajo coste. La familia de aviones modernos de Airbus de pasillo único basada en el A320 está bien posicionada para proporcionar los costes operativos y la flexibilidad que demanda dicho sector del mercado. Airbus ya cuenta con una fuerte presencia en este sector en Estados Unidos a través de JetBlue, America West y Frontier, y ha logrado introducirse con éxito en las líneas aéreas del creciente sector de bajo coste en Asia, con las ventas y los compromisos de Cebu Pacific, Air Deccan, Kingfisher y Air Asia, por ejemplo.

**Crecimiento global.** El mercado de los reactores comerciales para el transporte de pasajeros depende principalmente de la demanda de transporte aéreo, que a su vez depende en gran medida del crecimiento económico o de la evolución del PIB, los niveles de las tarifas y el crecimiento demográfico. Desde 1967 hasta 2000, con la excepción del año 1991, a consecuencia de la Guerra del Golfo, el transporte aéreo ha crecido cada año, registrando un incremento medio anual de un 7,9%, expresado en ingresos por pasajero por kilómetros. En el año 2004, Airbus estimó que el transporte aéreo crecería aproximadamente un 5,3% anual durante el período de 2004 a 2023.

**Carácter cíclico.** Aunque los que pertenecen a este sector dan por seguro el crecimiento a largo plazo del transporte aéreo, el mercado de la aviación ha demostrado un comportamiento cíclico, debido a la volatilidad de la rentabilidad de las compañías aéreas y a la naturaleza cíclica de la economía mundial. En el pasado, las recesiones económicas han significado por lo general para los fabricantes un descenso de los pedidos de aviones y de las entregas, seguidas de un período con un nivel de entregas y pedidos sostenido. Después del último estancamiento económico, durante la Guerra del Golfo en 1991, período en el que descendieron las entregas y pedidos, se registraron seis años de gran actividad, incluido el año 2000, en el que se produjeron niveles récord de nuevos pedidos de reactores para transporte de pasajeros. A pesar del

ciclo económico actual, desde 1994 las entregas se han mantenido o se han incrementado debido al aumento de la base de clientes de Airbus y de su cuota de mercado así como a la ampliación de la cartera de productos.

La Dirección considera que ha sido y continuará siendo capaz de atenuar los efectos de la actual tendencia a la baja del mercado gracias a una gestión eficaz, especialmente del trabajo subcontratado. Véase el apartado “Producción – Capacidad de adaptación a los cambios de la demanda”. Ya en el pasado, con ocasión de anteriores estancamientos, Airbus ha dejado constancia de su capacidad para amortiguar los efectos de los períodos de recesión sobre sus actividades al obtener una mayor cuota en un mercado restringido a pesar del declive general de la industria aeronáutica. Asimismo, un descenso en el número de pedidos y en la propia cartera de pedidos no tiene por qué implicar necesariamente una reducción de igual tamaño de las entregas inmediatas.

**Regulación/Liberalización.** La regulación (y la liberalización) nacional e internacional de los servicios de transporte aéreo internacional y de los principales mercados nacionales de transporte aéreo afecta a la demanda de aviones de pasajeros. En 1978, Estados Unidos comenzó a liberalizar su sistema de transporte aéreo interno. Otras regiones han seguido este modelo, entre ellas Europa, desde 1985.

Las normas anti-ruido “Fase 3” de la Autoridad estadounidense de aviación (*Federal Aviation Authority*), que exigían a las compañías aéreas que sustituyeran una gran parte de sus aviones antiguos antes de que finalizara 1999, también afectaron a la demanda y supusieron un aumento significativo de los pedidos procedentes de América del Norte durante los años previos y siguientes a la entrada en vigor de estas normas.

**Desarrollo de las redes de compañías aéreas: los “hubs”.** Como consecuencia de la política de liberalización, las principales compañías aéreas adaptan de forma constante las estrategias relativas a la flota, la red y la política comercial. Esta adaptación es posible gracias a la disponibilidad de nuevos aviones capaces de responder a las exigencias de los clientes en cuanto a costes y resultados. En respuesta a las exigencias de los pasajeros respecto a las tarifas y a la competencia de nuevos transportistas de bajo coste, las grandes compañías aéreas han reorganizado su funcionamiento en torno a sistemas de “*bubs*” (plataformas de correspondencia) en aeropuertos estratégicos, lo que les permite multiplicar las ofertas de servicios de transporte a tarifas más reducidas. En este sentido la demanda se ha visto afectada ya que los *bubs* permiten la normalización de la flota en torno a aparatos más pequeños para los enlaces cortos, de menor densidad y mayor frecuencia con destino a los *bubs* (redes de alimentación de los *bubs*) y de aparatos más



## 1.1 Presentación del Grupo (continuación)

grandes para los vuelos más largos y de mayor densidad (de *bub* a *bub*). Así, la liberalización mundial ha contribuido a la diversificación de las estrategias de las compañías aéreas, que necesitan disponer de una variedad de aviones más amplia para poder aplicar sus estrategias.

**Fragmentación.** El término “fragmentación” describe los mercados en los que los servicios de enlace directo sustituyen o se hacen con una parte del tráfico tradicional dominado por el tráfico de enlace/redes de alimentación de los *bubs*. Este tipo de fragmentación se ha producido principalmente en rutas interiores de Estados Unidos de corto o medio alcance, en respuesta a la competencia y como medio empleado por las compañías aéreas para diferenciar sus servicios de los de los demás.

La tendencia a la fragmentación en rutas de largo y muy largo recorrido, impulsada por la creación de rutas nuevas entre ciudades secundarias, se verá impulsada por la disponibilidad de aviones más modernos y eficientes. En el mercado trasatlántico, se espera que el desarrollo de nuevos servicios sin escalas entre ciudades secundarias impulse la demanda inmediata de aviones de gran o intermedia capacidad como el A330.

Airbus reconoció y respondió a la demanda cambiante de aviones con una capacidad y autonomía de vuelo aún mayor mediante el desarrollo del avión A340-500/600 con una gran autonomía de vuelo lanzado hace ocho años. Estos aviones proporcionan un aumento de la rentabilidad operativa no sólo en mercados en los que ya existe un servicio sin escalas, sino también en mercados a los que los tipos de aviones más antiguos no podían abastecer en el pasado dadas las limitaciones de alcance y costes. La dinámica del mercado indica que el futuro estará caracterizado por una combinación de nuevas rutas (posibles gracias a la liberalización, fragmentación y a la necesidad de *bubs* concentrados en centros de densa población) y mercados tradicionales. Airbus cree que, con su serie completa de productos –desde el A318 de 107 asientos hasta el A380 de 555 asientos– está bien posicionada para satisfacer las necesidades futuras del mercado.

**Alianzas.** El desarrollo de alianzas mundiales entre las distintas compañías aéreas refuerza estas estrategias. Según los datos de Airclaims, una consultora del sector de la aviación ubicada en el Reino Unido, en diciembre de 2002 la mitad de la flota de reactores del mundo con más de 100 plaza sería utilizada por 22 compañías aéreas. En los años noventa, las principales compañías aéreas comenzaron a crear alianzas que otorgaban a cada uno de sus miembros acceso a los *bubs* y a las rutas de

los demás miembros de la alianza, lo cual permitía a las líneas aéreas concentrar sus inversiones en *bubs*, al tiempo que ampliaban su oferta de productos.

**Financiación pública.** Un acuerdo bilateral firmado en 1992 entre la U.E. y EE.UU. previó una limitación de los adelantos reembolsables mediante cánones (muy utilizados por los Gobiernos europeos) al 33% del coste total del desarrollo de nuevos modelos de aviación civil de gran capacidad. Asimismo, estableció un límite del 3% del volumen de ventas en las financiaciones indirectas relacionadas con el desarrollo o la producción de aviones civiles de gran capacidad (mecanismos generalmente utilizados en EE.UU. por el Ministerio de Defensa y la NASA). Este acuerdo bilateral ha permitido igualar el nivel de financiación pública y se ajusta tanto a las necesidades de Europa como de EE.UU.

Tras su renuncia unilateral del Acuerdo de 1992 entre la U.E. y los EE.UU. sobre el comercio de grandes aeronaves civiles de 6 octubre de 2004, el gobierno de EE.UU. inició un proceso ante la Organización Mundial del Comercio (OMC) contra la U.E. sobre la financiación de Airbus. Al día siguiente la U.E. inició un procedimiento contra los EE.UU. por la financiación del Boeing. El 11 de enero de 2005, las partes acordaron tratar de resolver sus diferencias relativas a la financiación industrial durante un periodo de negociación de tres meses fuera del marco de la OMC, con el objetivo de suscribir un nuevo acuerdo que estableciera la justa competencia de mercado para el desarrollo y la fabricación de grandes aviones civiles en los EE.UU. y la U.E. Sin embargo, a fecha de 11 de abril de 2005, las partes no han sido capaces de llegar a un acuerdo satisfactorio. En consecuencia, existe el riesgo de que se reanuden los procedimientos judiciales ante la Organización Mundial del Comercio.

Estructura del mercado y competencia

**Segmentos de mercado.** Airbus opera actualmente en cada uno de los tres grandes segmentos principales. Los aviones de “pasillo único”, como la familia A320, tienen 100-210 plazas en dos filas de asientos separados por un pasillo central y se utilizan principalmente para recorridos de corto y medio alcance. Por su parte, los aviones de “fuselaje ancho” o “doble pasillo”, como las familias A300/A310 y A330/A340, tienen más de 210 plazas en tres filas de asientos separadas por dos pasillos. Tanto la familia A300/A310, como las familias A330/A340 se utilizan en recorridos de corto y medio alcance, mientras que la familia A330/A340, es capaz de realizar operaciones de muy largo alcance. Los “aviones de gran tamaño”, como la familia A380, están diseñados para transportar más de 400 pasajeros sin escalas en recorridos muy largos y con estándares de comodidad superiores y con

## 1.1 Presentación del Grupo (continuación)

importantes ventajas coste/asiento para las compañías aéreas. Los aviones de transporte de mercancías, que constituyen un cuarto segmento relacionado, son normalmente antiguos aviones de transporte de pasajeros transformados. Véase el apartado “1.1.4 Aeronáutica – Conversión de aviones y paneles de suelo de aviones” Además, la versión para mercancías del A300-600, avión que se entrega nuevo al cliente, ha supuesto un auténtico éxito, especialmente entre las principales empresas de mensajería y compañías aéreas de servicios urgentes, tales como Federal Express, UPS y Air Hong Kong. Airbus compite también en el mercado de aviones privados VIP con ACJ, un avión de negocios basado en el A319, que ha demostrado su popularidad como avión de transporte privado y en funciones gubernamentales/VIP.

Según un estudio realizado por Airbus, en diciembre de 2004 había en servicio un total de 10.800 aviones con más de 100 plazas.

El elevado porcentaje de aviones de pasillo único en América del Norte y en Europa refleja el predominio de los vuelos nacionales de corto o medio recorrido, especialmente en América del Norte, como consecuencia del desarrollo de los *bubs* después de la liberalización. En comparación con América del Norte y Europa, la región de Asia-Pacífico utiliza una mayor proporción de aviones con cabina ancha, ya que las poblaciones tienden a estar más concentradas en un menor número de centros urbanos a diferencia de lo que ocurre en Estados Unidos. A esta diferencia se añade el hecho de que muchos de los aeropuertos más importantes de la región limitan el número de vuelos debido a preocupaciones medioambientales o a problemas de infraestructura que limitan la posibilidad de incrementar la frecuencia de vuelos. Dichas limitaciones exigen una mayor capacidad media de plazas por avión y por vuelo.

Según las cifras publicadas por los fabricantes, en 2004 se entregaron un total de 605 aviones nuevos con más de 100 plazas. De ellos, un 76% eran de pasillo único, mientras que el 24% disponía de fuselaje ancho.

Las ventas a sociedades de *leasing* constituyen un sector de mercado independiente ya que estos aviones se explotan a menudo en una zona diferente a la de la sede del arrendador. Este sector representó aproximadamente un 28% de las ventas de aviones en 2004.

**Competencia.** Desde la retirada de Lockheed en 1986 y la adquisición de McDonnell Douglas por Boeing en 1997, Airbus ha estado operando en un duopolio. De esta forma, Airbus y Boeing se reparten desde entonces el mercado de los aviones de transporte de pasajeros de más de 100 plazas. Según

los resultados publicados por los fabricantes, correspondían a Airbus y a Boeing respectivamente el 53% y el 47% del total de las ventas efectuadas en 2004, el 57% y el 43% del total de órdenes de pedido brutas, y el 58% y el 42% de la cartera de pedidos total al finalizar el ejercicio.

Las importantes barreras de entrada en el mercado de los aviones de transporte de pasajeros de más de 100 plazas hacen que sea poco probable que un recién llegado pueda competir eficazmente con uno de los vendedores ya establecidos en el futuro próximo.

### Clientes

A 31 de diciembre de 2004, Airbus tenía aproximadamente 204 clientes, se habían entregado 3.752 aparatos Airbus a operadores de todo el mundo desde la creación de Airbus, y se habían encargado otros 1.500. El siguiente cuadro presenta las cifras brutas de pedidos en firme más importantes de Airbus correspondientes al año 2004.

Cliente	Pedidos en firme*
Air Berlín	60
Etihad Airways	24
Turk Hava Yollari	36
Jet Blue	30
China Southern Airlines	21
China Eastern Airlines	20
American West Airlines	17

\* Las opciones no se incluyen en los pedidos registrados ni en la cartera de pedidos a final de año.

Fuente: Airbus

### Organización de Airbus

Integración de las actividades de Airbus

El 11 de julio de 2001, EADS y BAE SYSTEMS pusieron Airbus S.A.S. bajo control común de un único equipo directivo encargado del control diario de las actividades de diseño, ingeniería, fabricación y producción relacionadas con Airbus ubicadas en Francia, Alemania, España y el Reino Unido, junto con todos sus derechos en GIE Airbus Industrie. El equipo directivo de Airbus se encarga también del marketing y el apoyo al cliente. El propósito de esta medida era que el negocio de Airbus, dado que había crecido demasiado para la estructura del consorcio **GIE** (*groupement d'intérêt économique*) – bien adaptada para agrupar las capacidades y los recursos del consorcio a fin de ganar cuota de mercado – necesitaba una nueva estructura corporativa que centralizara el control de la gestión de todos los aspectos del negocio.

## 1.1 Presentación del Grupo (continuación)

EADS tiene una participación del 80% en Airbus S.A.S. y disfruta del control efectivo de la gestión de sus operaciones, aunque BAE SYSTEMS, que controla el otro 20%, goza de ciertos derechos minoritarios. Para algunas decisiones estratégicas, como las adquisiciones y desinversiones valoradas en más de 500 millones de dólares estadounidenses, la aprobación del Plan de Negocios trianual (pero no de los presupuestos anuales ni del lanzamiento de nuevos programas), así como ciertas medidas que disminuirían la participación de BAE SYSTEMS en Airbus S.A.S., es necesaria la unanimidad.

Se ha otorgado a BAE SYSTEMS una opción de venta a EADS de sus acciones de Airbus S.A.S. a precio de mercado, que podrá cobrar en efectivo o mediante un canje de acciones de EADS, según determine esta última. Sin embargo BAE SYSTEMS podrá solicitar recibir el pago en efectivo en el caso de que, para realizar la emisión de acciones de EADS, sea necesario obtener gravosas autorizaciones previas obligatorias que tengan un efecto significativo sobre la asignación de las acciones de EADS. Durante el período inicial de tres años, esta opción de venta sólo podrá ejercitarse en el caso de que BAE SYSTEMS no esté de acuerdo con ciertas decisiones estratégicas y, a partir de entonces, podrá ejercitarse sin necesidad de causa justificada. EADS disfruta de una opción de compra sobre las acciones de Airbus S.A.S. a valor de mercado en caso de que se produzca un cambio de control en BAE SYSTEMS en determinadas circunstancias. De la misma forma, en determinados casos esta última puede exigir a EADS que compre sus acciones de Airbus S.A.S. a precio de mercado en caso de que se produzca un cambio de control en BAE SYSTEMS o en EADS.

A partir del ejercicio económico correspondiente al año 2003, BAE SYSTEMS obtuvo el derecho a recibir dividendos incrementados, lo que dependerá en gran medida de las entregas de aviones A340-500/600 que superen una cantidad pactada. Los dividendos incrementados, que están referenciados al futuro crecimiento de Airbus, podrían variar desde cero hasta un límite máximo de 237,5 millones de euros (basado en las actuales condiciones económicas) durante los próximos diez años, sin que este valor dependa de ningún índice.

Un comité de accionistas decide sobre las cuestiones estratégicas y relativas a los accionistas de Airbus S.A.S. en el que EADS ha designado cinco miembros y BAE SYSTEMS dos. El señor Rainer Hertrich, *Chief Executive Officer* de EADS, es el presidente del Comité de Accionistas. El señor Noël Forgeard, como Presidente y *Chief Executive Officer* de Airbus S.A.S., es responsable de la dirección operativa de la actividad de Airbus, junto con el Comité Ejecutivo, formado por él mismo y por otros miembros hasta un máximo de

nueve, dos de los cuales han sido propuestos por BAE SYSTEMS. Todos los miembros han sido nombrados por el Comité de Accionistas con la aprobación del Presidente y *Chief Executive Officer* de Airbus S.A.S.

Como consecuencia de su participación mayoritaria en Airbus S.A.S. y del control establecido en el acuerdo de accionistas relativo a Airbus S.A.S., EADS consolida el 100% del grupo integrado en sus estados financieros desde el 1 de enero de 2001.

### Productos y Servicios

#### Innovaciones Tecnológicas

La innovación tecnológica se sitúa en el centro de la estrategia de Airbus desde su creación. Un buen número de innovaciones, que le han proporcionado una importante ventaja competitiva, han sido tomadas después como referencia en el sector aeronáutico.

- **A300** – El A300 ha sido el primer avión comercial bimotor de gran capacidad. Esta característica le ha conferido una superioridad real respecto a los aparatos de la competencia trimotores y cuatrimotores, en lo que se refiere al consumo de carburante y a los gastos de mantenimiento, para los vuelos de corto y medio alcance. El A300 B4, una versión derivada del original A300, fue el primer avión comercial de doble pasillo con una tripulación de vuelo compuesta por dos personas, disminuyendo así los gastos de explotación respecto a los aparatos que necesitan una tripulación de vuelo de tres personas, como venía siendo la norma en aquella época.
- **A310** – El A310, que entró en servicio en 1983, presentaba las primeras pantallas digitales de pilotaje, que utilizaban tubos catódicos en lugar de las pantallas mecánicas tradicionales. Este sistema ha permitido proporcionar al piloto pantallas de navegación y de vuelo mejoradas y un dispositivo de vigilancia del avión único, centralizado y de fácil acceso. Tanto la instauración de sistemas automatizados como la integración del guiado numérico de vuelo han contribuido a mejorar aún más los niveles de seguridad.

Asimismo se introdujeron en este aparato nuevos conceptos aerodinámicos más eficaces como el perfil de ala supercrítica y el ala transónica alargada, que aportaron una mejora significativa en materia de consumo de carburante. Los materiales compuestos reforzados en fibra de carbono se utilizaron para las principales estructuras, como el empenaje y el timón, permitiendo ahorros significativos en el peso con relación al aluminio y una mayor capacidad útil. La instalación de un depósito de equilibrio en el estabilizador

## 1.1 Presentación del Grupo (continuación)

horizontal permitió incrementar de manera significativa los ahorros para el operador optimizando las condiciones del avión en vuelo.

- **A320** – En 1988, Airbus fue el primero en instalar sistemas de control de vuelo electrónicos (“*fly-by-wire*”) en el A320, introduciendo al mismo tiempo una palanca lateral de pilotaje (“*side-stick controller*”) en lugar de la columna de mandos tradicional. Los ordenadores de control de vuelo traducen estas órdenes en señales eléctricas que se transmiten a actuadores direccionales móviles e impiden al mismo tiempo que el aparato sobrepase el límite del campo de vuelo. En comparación con los sistemas de control de vuelo mecánicos tradicionales, esta innovación ha permitido una mejor capacidad de maniobra del aparato, ha simplificado las operaciones gracias a los enlaces digitales con el sistema de pilotaje automático y ha reducido el peso del avión. El concepto de sistemas de control de vuelo electrónicos se encuentra hoy en todos los aparatos de la familia A320, así como en la familia A330 y A340. Los competidores estadounidenses de Airbus no introdujeron los sistemas de control de vuelo electrónicos para la aviación civil hasta posteriormente. Además, el A320 hace un mayor uso de los materiales compuestos, en particular para el empenaje horizontal.
- **A330/A340** – Los cuatro modelos de esta familia de aparatos de doble pasillo presentan unas alas compartidas por los bimotores y cuatrimotores y un fuselaje similar, un concepto único en su género que permite optimizar cada modelo en función de los distintos requisitos del mercado. Los aviones de largo alcance A340-500/-600, equipados con alas más largas, introducen nuevos avances en el uso de materiales compuestos, lo que supone un gran ahorro de peso para una gran estructura primaria (la viga ventral de 15 metros de largo y los mamparos de la cabina de presión trasera).
- **A350** – El A350 se concibe como el “hermano” del A330, compartiendo muchos elementos comunes con el resto de la familia de aviones Airbus, al mismo tiempo que se beneficia de varias de las tecnologías desarrolladas para el A380. Con dos versiones (245 y 285 asientos), el A350 está ideado para ofrecer más asientos, un mayor alcance, un menor consumo de combustible por asiento y un menor coste operativo por asiento que el avión de la competencia. Airbus recibió la “Autorización para Ofertar” del A350 en diciembre de 2004, y el avión debería entrar en servicio durante el primer semestre de 2010.

- **A380** – El avión de gran tamaño significará el nuevo desarrollo de tecnologías avanzadas y permitirá una aplicación más extensa de las mismas. Aproximadamente el 25% de la estructura del avión se fabricará utilizando materiales compuestos de carbono y novedosos materiales metálicos híbridos, mientras que las innovadoras técnicas de fabricación como la soldadura de vigas mediante láser eliminarán sujeciones, reducirán el peso y proporcionarán una mejor tolerancia a la fatiga.

El Concepto de Familia – “Comunalidad” de la Flota  
Las cuatro familias de aviones de Airbus fomentan la “comunalidad” de la flota. Esta filosofía se basa en la concepción de un avión central y su adaptación para crear derivados que satisfagan las necesidades de los diferentes segmentos de mercado. Este enfoque implica que todos los aviones de nueva generación de Airbus (es decir, excluidos los A300/310) comparten el mismo diseño de cabina, los mismos sistemas de control de vuelo electrónicos y las mismas características de pilotaje. Los pilotos pueden situarse frente a los mandos de cualquier avión de la familia Airbus con una formación adicional mínima. La cualificación cruzada de las tripulaciones entre las diferentes familias de aviones ofrece a las compañías aéreas una importante flexibilidad operativa.

Esta filosofía de “comunalidad” contribuye no sólo a reducir los gastos de desarrollo, sino también permite a las compañías aéreas importantes ahorros en materia de formación de la tripulación, de piezas de repuesto, de mantenimiento y de programación de los vuelos.

El alcance del concepto “comunalidad” de las cabinas dentro de una familia y entre las familias de aviones es una característica única de Airbus que, en opinión de la Dirección, constituye una ventaja competitiva sostenible.

**Aviones de corto y medio alcance de pasillo unico: la familia de los A320.** La familia de aviones de pasillo unico de Airbus, creada a partir del A320 (que entró en servicio en 1988 después de un programa de desarrollo lanzado en 1984) incluye los modelos derivados A318, A319 y A321, así como el avión de negocios Airbus Corporate Jetliner, basado en el A319 que Airbus lanzó en junio de 1997.



## 1.1 Presentación del Grupo (continuación)

Con 3,96 metros, la familia A320 posee un ancho de sección transversal de fuselaje mayor que el de cualquiera de los aviones que compiten en esta categoría. Esta circunstancia permite disponer de una cabina de pasajeros espaciosa, de gran comodidad y con una capacidad de transporte en el compartimiento de carga superior a la de sus competidores. La familia A320 incorpora sistemas de control de vuelo electrónicos digitales, una cabina ergonómica y un estabilizador horizontal en material compuesto a base de fibra de carbono aligerado, derivado del A310-300. Los competidores de la familia A320 son los aviones Boeing 737, 757 y 717.

**El A318.** El A318 es una versión reducida del A319, y está diseñado para satisfacer la demanda de aviones con capacidad para 100 a 120 plazas.

### Características técnicas de los aviones de cabina estándar

Modelo	Fecha de entrada en servicio	Capacidad pasajeros <sup>1</sup>	Autonomía de vuelo máxima (km)	Longitud (metros)	Envergadura (metros)
A318	2003	107	6.000	31,4	34,1
A319	1996	124	6.800	33,8	34,1
A320	1988	150	5.700	37,6	34,1
A321	1994	185	5.600	44,5	34,1

\* Distribución en dos clases.

Fuente : Airbus

En 2004, Airbus recibió 279 pedidos de aviones A318, A319, A320 y A321 y entregó 233 aviones de la familia A320.

**Aviones de corto y medio alcance de doble pasillo: el A300/A310.** Los aviones A300/A310 fueron los primeros modelos de la variedad de productos Airbus; están destinados a los vuelos de corto y medio alcance. El A300, que entró en servicio en 1974, fue el primer bimotor de doble pasillo del mundo. Su actual versión A300-600 también está disponible en las modalidades de avión de transporte de mercancías y avión convertible de pasajeros/carga, y ya se encuentra en servicio en Federal Express y UPS.

En 1988, Airbus lanzó el A300-600R de mayor alcance, dotado de un estabilizador horizontal en material compuesto a base de fibra de carbono aligerado desarrollado para el A310. El A310, basado en el A300, entró en servicio en 1983, e introdujo por primera vez en la historia de la aviación civil una cabina electrónica digital.

### Características Técnicas del A300/A310

Modelo*	Fecha de entrada en servicio	Capacidad pasajeros**	Autonomía de vuelo máxima (km)	Longitud (metros)	Envergadura (metros)
A300	1974	266	7.500	54,1	44,8
A310	1983	220	9.600	46,7	43,9

\* Incluye cualquier versión de la serie A300/A310, incluidos aviones de carga.

\*\* Distribución en dos clases.

Fuente: Airbus

En 2004, Airbus recibió 2 pedidos de aviones A300 y A310 y entregó 12 aviones A300 y A310.

**Aviones de medio a muy largo alcance de doble pasillo: la familia de los A330/A340.** Airbus ha puesto a punto el bimotor A330 y el cuatrimotor de largo alcance A340 en el marco de un programa conjunto, utilizando un ala común para los dos aparatos y conservando la cabina ancha de los actuales A300/A310 para ofrecer una gama completa y económica de vuelos de medio a muy largo alcance.

En 1997, Airbus comenzó el desarrollo de los derivados del A340-500 de muy largo alcance y del A340-600 de gran capacidad. El A340-500 está pensado para ofrecer más enlaces directos en trayectos especialmente largos. Está diseñado para permitir la realización de vuelos sin escala como Los Ángeles – Singapur o Chicago – Auckland. El A340-600 realizó su primer vuelo en abril de 2001 y las primeras entregas comenzaron en julio de 2002.



## 1.1 Presentación del Grupo (continuación)

Los competidores de esta familia son los aviones Boeing 767, 777 y 747.

### Características Técnicas del A330/A340

Modelo*	Fecha de entrada en servicio	Capacidad pasajeros*	Autonomía de vuelo máxima (km)	Longitud (metros)	Envergadura (metros)
A330-200	1998	253	12.500	59,0	60,3
A330-300	1994	295	10.500	63,7	60,3
A340-200	1993	240	14.800	59,4	60,3
A340-300	1992	295	13.700	63,7	60,3
A340-500	2002	313	16.700	67,8	63,6
A340-600	2002	380	14.600	75,3	63,6

\* Distribución en tres clases.

Fuente: Airbus

En 2004, Airbus recibió 79 pedidos de aviones A330 y A340 y entregó 75 aviones A330 y A340.

**Avión de gran tamaño: la familia de los A380.** En 2004, Airbus estimó que el tráfico mundial de pasajeros podría incrementarse a un ritmo sostenido en una proporción anual media del 5% durante el período 2004-2022, lo que produciría dos tendencias concurrentes: por un lado el incremento de la fragmentación de una parte del mercado, caracterizada por el desarrollo de nuevos mercados, una mayor frecuencia en rutas de menor densidad y la no utilización de *bubs*; y por otro, una tendencia a la consolidación del resto del mercado, lo que producirá la concentración del tráfico de *bub a bub* y el tráfico dominado por *bubs*, típico de las alianzas entre compañías. Véase “Mercado”. Después de cinco años de una intensa actividad de preparación con líneas aéreas, aeropuertos y autoridades reguladoras de todo el mundo, Airbus ha creado un avión de gran tamaño, el A380, para dar mejor servicio al consolidado mercado dominado por *bubs*.

2004 fue un año muy importante desde un punto de vista industrial y de calendario: el montaje final del primer fuselaje dio comienzo en mayo. En la actualidad se encuentran montados cuatro A380, destinados a ser utilizados como aviones de prueba y la fabricación de los principales componentes de nuevos aviones está avanzando en las diferentes instalaciones de Europa tal y como estaba previsto.

El primer A380 en volar ha realizado muchas de las pruebas exigidas de sistemas y de verificación en tierra, y pronto será enviado al departamento de pruebas de vuelo de Airbus para la comprobación en vuelo.

Tres aviones más han pasado por la estación de montaje final en las instalaciones construidas a tal fin en Toulouse, donde se ensamblan los principales componentes, como las alas, los planos fijos horizontales y verticales y las secciones de fuselaje.

En el segundo y tercer avión se está realizando la instalación y la comprobación de los sistemas.

A finales de enero de 2005, un conjunto de alas y el plano horizontal para el quinto A380 (que será uno de los primeros A380 en entrar en servicio, en 2006) llegó a la línea final de montaje de Toulouse. La llegada de las tres secciones de fuselaje del quinto avión a Toulouse en febrero marcó la primera vez que un avión “completo” A380 fue entregado a la línea de montaje final en convoy.

La línea de montaje final del A380 está preparada en la actualidad para fabricar cuatro A380 al mes, y cuenta con capacidad para producir más aviones en caso de ser necesario.

A finales de 2004, Airbus había recibido un total de 139 pedidos en firme para el A380 de las principales compañías aéreas del mundo. Los contratos de compra celebrados con Lufthansa, Emirates, Federal Express, Malaysia Airlines, Korean Air, Qatar Airways, Etihad y Thai Airways, que ascienden en total a 91 pedidos, se firmaron con posterioridad al 11 de septiembre de 2001, lo que confirma la solidez y fortaleza de la demanda de este avión tanto para el transporte de pasajeros como de mercancías.

El coste del desarrollo del programa del A380, estimado inicialmente en unos 10.700 millones de dólares estadounidenses, cubre tanto los gastos de I+D, como el equipo de herramientas para las diferentes versiones del A380. Este presupuesto no incluye algunos elementos de infraestructuras ni los gastos generales o administrativos.

## 1.1 Presentación del Grupo (continuación)

La Dirección prevé financiar el programa de la siguiente forma:

- Maximizando las contribuciones de los socios de riesgo compartido, que ascenderán a 3.100 millones de dólares estadounidenses para los costes no recurrentes, dependiendo de los resultados de las negociaciones; hasta la fecha, unos diez fabricantes han acordado en principio participar en el desarrollo y la producción del A380 como socios de riesgo compartido; y
- Solicitar adelantos reembolsables mediante cánones a los distintos gobiernos, de conformidad con el convenio bilateral Estados Unidos-Europa firmado en 1992 y otras normas aplicables, adelantos que la Dirección prevé que asciendan aproximadamente a 2.500 millones de dólares estadounidenses, si se mantiene la situación actual; Francia, Gran Bretaña y España ya se han comprometido y Alemania se ha mostrado dispuesta en principio a realizar dichas inversiones. Véase “Mercado - Carácter cíclico del mercado y factores de desarrollo - Financiación Pública”.

Cuando se tomó la decisión de lanzar el programa, la Dirección se fijó el objetivo de alcanzar una tasa interna de rentabilidad antes de impuestos del 20%, así como un umbral de rentabilidad de unos 250 aviones. En este sentido, la Dirección esta convencida de que los términos y condiciones actualmente acordados con sus clientes le permitirán alcanzar estos objetivos.

El montaje del A380 está teniendo lugar en Toulouse, mientras que el equipamiento interior y la adaptación para el uso se realizarán en Hamburgo. Las secciones del fuselaje se están fabricando en las mismas instalaciones de Francia y Alemania en las que se fabrican los aviones Airbus en la actualidad. Las alas se están fabricando en las instalaciones del Reino Unido, mientras que el estabilizador horizontal y otras piezas se están produciendo en España.

Desarrollo de Nuevos Productos: A400M.

La dirección de Programas Militares de Airbus, presidida por el señor Francisco Fernández, que es también el vice-presidente ejecutivo a cargo de la División MTA, emprende actividades de investigación y desarrollo relacionadas con el proyecto A400M como proveedor externo de Airbus Military S.L. El avión de transporte militar A400M se describe en el apartado “1.1.3 Aviones de Transporte Militar - Productos - Aviones de transporte militar pesado - Airbus A400M”.

Gestión de Activos

El departamento de Gestión de Activos de Airbus se constituyó en 1994 para gestionar y vender en el mercado aviones usados adquiridos por Airbus, en un principio debido a

la quiebra de algunos de sus clientes, y después en el contexto de determinados compromisos de recompra. El departamento funciona con una plantilla especializada y gestiona una flota compuesta por aparatos de Airbus de todas las categorías. A través de sus actividades, el departamento de Gestión de Activos ayuda a Airbus a responder de forma más eficaz a las necesidades a medio y largo plazo de sus clientes en cuestiones de flota.

Su principal tarea consiste en la gestión comercial y del riesgo de la cartera de aviones usados de Airbus. La mayoría de los aviones se ponen a disposición de los clientes a través de una venta simple, aunque algunos solamente pueden proponerse en forma de arrendamiento financiero de explotación, en función de la forma de financiación del aparato de que se trate. A finales de 2004, la cartera del departamento de Gestión de Activos de Airbus contenía 47 aviones, lo cual supone una reducción neta de 6 aviones en comparación con el cierre del ejercicio 2003. Este departamento también proporciona una completa variedad de servicios de apoyo, como la asistencia para la puesta en servicio, la reconfiguración interior y las revisiones de mantenimiento.

Financiación de ventas

Airbus prefiere realizar las ventas en efectivo, y no prevé que la financiación de ventas sea un área de desarrollo del negocio; sin embargo, reconoce la necesidad de que los fabricantes ayuden a los clientes a obtener financiación para las adquisiciones de aviones nuevos, y, en algunos casos, de participar en esa financiación. La concesión de créditos o la asunción de riesgos están sujetas a supervisión corporativa y siguen normas estrictas de disciplina y prudencia. El equipo especializado de financiación de ventas acumula décadas de experiencia en la financiación de aviones. Cuando Airbus financia a un cliente, el avión financiado suele servir de garantía, participando el motor fabricado en la financiación. Estos elementos ayudan a reducir el riesgo soportado por Airbus. Las operaciones de financiación de ventas de Airbus están diseñadas para facilitar la posterior transmisión del riesgo a otros prestamistas o arrendadores de los mercados financieros. En vista de su experiencia, la Dirección estima que el nivel de protección frente al coste derivado de posibles impagos es suficiente y coherente con las normas y el uso profesional en

## 1.1 Presentación del Grupo (continuación)

el sector de la financiación de aviones. Véase la “Parte 1/1.1.7 Liquidez y recursos de capital – Financiación de ventas”.

### Servicio al cliente

La vocación de Airbus es ayudar a sus clientes en la explotación óptima de su flota Airbus. En cuanto a la explotación de los aviones, el servicio de atención al cliente de Airbus dirige un grupo de servicio técnico y de ingeniería, un sistema para la organización de documentación técnica, una red de centros de formación, de establecimientos de piezas de recambio, así como de equipos que trabajan en las compañías aéreas clientes. A través de este interlocutor único, Airbus pretende satisfacer todas las necesidades de asistencia de sus clientes antes y después de la entrega, especialmente en los siguientes ámbitos: (1) ingeniería y asistencia técnica, (2) asistencia para la formación y en operaciones de vuelo y (3) asistencia relativa al material.

La ingeniería y la asistencia técnica proporcionan a los operarios de Airbus asistencia técnica las 24 horas del día con el fin de garantizar que las operaciones de la flota Airbus sean seguras y fiables. Se diseñan programas de reducción de costes a la medida de cada cliente para reducir de forma óptima los costes de mantenimiento de los clientes.

El servicio de asistencia a la formación y al pilotaje comprende un personal permanente de más de 200 instructores en el mundo entero, que proporcionan una formación accesible y actualizada a las tripulaciones y al personal de tierra de Airbus. Airbus posee cuatro centros de formación, uno en Toulouse (Francia), otro en Hamburgo (Alemania), otro en Miami (Estados Unidos) y el cuarto en Pekín (China). Un acuerdo de cooperación con la CAE ha hecho aumentar esta red en 13 centros de formación adicionales situados en varios puntos del mundo. En el marco de estos servicios, Airbus propone Programas de Cualificación Cruzada de las tripulaciones que permiten a los pilotos aprovechar el alto grado de “comunalidad” entre las familias de aviones Airbus, lo cual representa un ahorro considerable para las compañías aéreas.

Los centros de piezas de recambio de Airbus poseen un stock de más de 120.000 piezas diferentes y abastecen a una red de distribución mundial desde Hamburgo, Frankfurt, Washington D.C., Singapur y China. La prestación “aviones en suelo 24h máximo” garantiza la expedición de las piezas de recambio en stock en las dos horas siguientes a la recepción del pedido. Se ofrece a las compañías aéreas toda una gama de servicios de piezas de recambio modulares para ayudarles a reducir costes mediante la identificación y eliminación de las deficiencias en la cadena de suministro.

### Producción

#### Reparto del trabajo

Los aviones Airbus se fabrican según un sistema eficaz y flexible que ha permitido optimizar las competencias específicas desarrolladas durante las últimas tres décadas. Durante la fase de construcción de un avión Airbus, cada tarea (desde la concepción, la definición y la fabricación hasta la asistencia al producto u operativa) se asigna a las distintas sedes industriales en función de su especialización. La creación y desarrollo de “centros de excelencia”, aunque es un legado del pasado, constituye un rasgo original y competitivo en la fabricación de Airbus.

#### Ingeniería

Los ingenieros de Airbus están trabajando en el diseño de aviones específicos y no específicos con el fin de crear soluciones que permitan a la compañía seguir siendo líder del mercado. Mediante el empleo de nuevas prácticas de trabajo, conocidas como *Airbus Concurrent Engineering*, estos equipos de trabajo pueden colaborar de manera efectiva en tiempo real e independientemente de su ubicación geográfica.

La innovación en los sistemas de ingeniería de Airbus se impulsa por medio de cinco centros de competencia, que desarrollan tecnologías generales de aviación y proporcionan un liderazgo funcional en el diseño para componentes de aviación específicos. Los centros de competencia operan transnacionalmente con ingenieros de cada centros de competencia presentes en todas las sedes de Airbus.

Haciendo uso de la experiencia de los centros de competencia, los centros de integración de ingeniería proporcionan liderazgo operativo a los equipos de diseño de Airbus de las distintas secciones del avión. Ubicados en Francia, Alemania, España y el Reino Unido, los equipos de diseño combinan los conocimientos y la experiencia de los mejores expertos para satisfacer las necesidades de las plantas de fabricación y contribuir a la entrega de programas específicos de Airbus.

Los ingenieros de Airbus también han creado el “Colegio de Expertos”, equipo de especialistas con gran experiencia en cada disciplina que proporciona orientación y asesoramiento en los niveles avanzados. Este enfoque no sólo permite ofrecer soluciones de diseño que satisfagan los más altos niveles de calidad técnica y rendimiento, sino que garantiza además que el conocimiento tanto individual como colectivo se amplíe a través de los centros de competencias.

Los equipos de ingenieros están asistidos por laboratorios de ensayo y de integración de sistemas, centros de ensayos de estructuras y un centro de ensayos de vuelo Airbus.

## 1.1 Presentación del Grupo (continuación)

Este enfoque ha permitido a Airbus abrir centros de ingeniería en Wichita, Kansas (Estados Unidos) y en Moscú (Rusia) permitiéndole aprovechar el elevado número de expertos ingenieros aeroespaciales que se concentra en dichas zonas. El centro de ingeniería de Wichita comenzó sus actividades a principios de 2001 y ya ha realizado una importante contribución al diseño de alas de Airbus. El centro de ingeniería de Rusia, organizado en forma de *joint venture* con Kaskol, se inauguró a finales de 2002.

Instalaciones de fabricación y flujo de producción  
Airbus ha creado “centros de excelencia” (CdE) enormemente especializados basándose en las competencias centrales de cada planta en su campo de experiencia. Los CdEs son responsables del diseño, suministro y fabricación de productos totalmente equipados y comprobados, que van desde piezas específicas a componentes principales de aviones.

Los ocho CdEs son (1) CdE Fuselaje del morro y central en Toulouse, St. Nazaire, Nantes y Meaulte (Francia); (2) CdE Fuselaje de cola y delantero en Hamburgo, Nordenham, Bremen y Varel (Alemania); (3) CdE Estructura y góndola en St. Eloi (Francia); (4) CdE Plano fijo vertical en Stade (Alemania); (5) CdE Diseño de cabina y carga en Hamburgo, Bremen, Buxtehude y Laupheim (Alemania) y Toulouse (Francia); (6) CdE Plano fijo horizontal y fuselaje (y determinadas secciones del A380) en Getafe, Illescas y Puerto Real (España); (7) CdE Componentes eléctricos en Filton (R.U.), Hamburgo (Alemania) y Toulouse (Francia); y (8) CdE Alas en Broughton y Filton (R.U.), con una oficina de diseño en Wichita, Kansas (EE.UU.).

Los CdEs entregan sus componentes específicos a una de las dos líneas de montaje final de Airbus. Toulouse se encarga del montaje final de las Familias A300/A310, A320, A330/A340 y A380, mientras que Hamburgo se encarga del montaje final del A318, A319 y A321, así como del montaje de los componentes principales y del suministro de la cabina para el A380.

Las piezas de los aviones son transferidas entre la red de emplazamientos CdE y las líneas de montaje final utilizando cinco Super-Transportadores “Beluga” A300-600 construidos a

medida de las necesidades del cliente. Con el fin de respaldar el flujo de producción del A380, Airbus ha integrado transporte por carretera, así como transporte fluvial y marítimo, incluyendo el barco especialmente puesto en marcha para este fin “Ville de Bordeaux”.

El período de fabricación habitual de aviones de pasillo único es de 8-9 meses y 12-15 meses para los aviones de largo alcance doble pasillo.

Capacidad de adaptación a los cambios de la demanda  
Airbus entregó 320 aviones en 2004 (frente a 305 en 2003) y espera entregar aproximadamente 355 aviones en 2005. Cualquier alteración importante en el mercado o una recesión económica podría conllevar una revisión de estas cifras.

Con el fin de cumplir su objetivo de entregas en 2005, Airbus ha puesto en marcha varios elementos de su proceso de fabricación adaptable, entre los que se incluyen un mejor estudio integrado del cliente y de la situación del mercado que permita prever los problemas con anticipación, la internalización de varias tareas subcontratadas y la adaptación de los criterios empleados a la hora de tomar decisiones relacionadas con la fabricación o las compras. Asimismo, Airbus está explotando al máximo la flexibilidad de su estructura laboral mediante la aplicación de cláusulas que regulan la jornada flexible y las horas extraordinarias en sus contratos y optimizando la mano de obra contratada con carácter temporal o para un período determinado. Esto permite a Airbus aumentar su capacidad de adaptación sin necesidad de recortar el número de empleados con gran formación y experiencia, a quienes la Dirección considera como una de los activos más valiosos de los que dispone para mantener el crecimiento a largo plazo.

Los exclusivos sistemas flexibles de fabricación de Airbus han sido ampliamente implementados dentro de su organización gracias a las lecciones aprendidas de anteriores etapas de recesión económica.



## 1.1 Presentación del Grupo (continuación)

### 1.1.3 Aviones de Transporte Militar

#### Introducción y presentación

La división de Aviones de Transporte Militar (“**División MTA**”) fabrica y vende aviones derivados militares, que se crean a partir de plataformas de transporte existentes y están dedicados a labores militares especializadas tales como la vigilancia marítima, la caza anti-submarinos y las capacidades de reabastecimiento en vuelo. Asimismo, la División MTA desarrolla, fabrica y vende aviones de transporte militar ligeros y medios y es la responsable del proyecto europeo de transporte militar de gran capacidad A400M. La División MTA también diseña y fabrica elementos de aeroestructuras.

La División MTA obtuvo un volumen de ventas consolidado de 1.300 millones de euros, que representan el 4% del volumen de ventas total consolidado de EADS correspondiente a 2004.

#### Estrategia

Los objetivos estratégicos de la División MTA son desarrollar su negocio principal, aprovechar el conjunto de tecnologías de EADS para aumentar su cuota de mercado, y mejorar la rentabilidad. Para conseguir estos objetivos, la División MTA ha puesto en práctica una política centrada en dos aspectos con el fin de:

– **Consolidar su liderazgo y responder a la creciente demanda de aviones tácticos de transporte militar modernos y fiables.**

EADS es el número uno mundial en los segmentos de mercado de aviones ligeros y medios de transporte militar. Con la aportación del avión de transporte de gran capacidad A400M, EADS pretende ampliar su variedad de aviones para el transporte militar táctico y captar un mercado con un gran potencial de sustitución hasta ahora dominado por Lockheed Martin.

– **Optimizar las capacidades de EADS con el fin de hacer de ella un gran proveedor de derivados militares.**

La División MTA se apoya en sus propias tecnologías especializadas, así como en las de la División de Defensa y Sistemas Seguridad, y en la amplia gama de plataformas de EADS para suministrar aviones que satisfagan las necesidades específicas de los clientes para cada misión.

#### Mercado

##### Aviones de transporte militar

Los gobiernos y organizaciones multinacionales constituyen los principales clientes de la División MTA en el mercado de los aviones tácticos de transporte militar. Este mercado se compone de tres segmentos: (1) los aviones de transporte ligero, con una

capacidad de carga de una a cuatro toneladas, (2) los aviones de transporte medio, cuya carga útil varía de cinco a catorce toneladas y (3) los aviones de transporte pesado, con una capacidad de carga de quince toneladas o más. Según un estudio realizado por Teal Group, una empresa de consultoría especializada en la industria espacial y de defensa, el mercado de los aviones de transporte militar ascenderá entre 2004 y 2013 a 42.200 millones de dólares estadounidenses.

**Transporte militar ligero** – Se trata de un sector maduro cuyas dimensiones han disminuido debido al desarrollo económico de los países que ahora tienen medios para comprar aviones de transporte militar de capacidad media. El CASA C-212 lideró desde un punto de vista histórico este segmento de mercado, con una cuota media de mercado del 15% en los últimos 10 años. Los principales aviones competidores del C-212 son fabricados por LET en la República Checa y Raytheon en Estados Unidos.

**Transporte militar de capacidad media** – La Dirección estima que este mercado seguirá registrando un crecimiento moderado. Los modelos de EADS dominan el mercado gracias al CN-235 y al C-295, cuya cuota media de mercado de los últimos 10 años fue del 45%. A continuación, le siguen los aparatos de la competencia, el C-27J, fabricado por LMATTS, una empresa mixta de Alenia y Lockheed, y el An-32, fabricado por Antonov.

**Transporte militar pesado** – Históricamente, este sector ha estado siempre influido por las decisiones políticas y presupuestarias de Estados Unidos, y esto se refleja en el predominio de fabricantes americanos, y especialmente del Hércules C-130 de Lockheed Martin. Aunque Estados Unidos está reduciendo y mejorando su actual flota, las necesidades de renovación y crecimiento de la flota europea de transporte representan una oportunidad para el nuevo avión A400M de competir de manera eficaz en este mercado.

Hasta el momento, EADS ha optado por no entrar en el segmento de mercado de los aviones estratégicos de gran capacidad, al que pertenece el Boeing C-17.

#### Derivados militares

Los derivados militares son aviones de transporte derivados de plataformas existentes y adaptados a misiones especiales, generalmente para clientes militares. De acuerdo con un estudio realizado por Forecast International, el mercado de derivados militares entre 2004 y 2013 representará aproximadamente 42.400 millones de dólares estadounidenses. Se trata de un mercado caracterizado por su alta tecnología y por sus soluciones de elevado valor añadido, en el que los clientes exigen, cada vez más, sistemas completos



## 1.1 Presentación del Grupo (continuación)

personalizados en función de sus respectivas necesidades operativas. Los métodos modernos de guerra y defensa exigen cada vez en mayor medida el acceso independiente a formas complejas de información en diversos teatros de operaciones. Este desarrollo, así como las necesidades no satisfechas de defensa de Europa, deberían estimular la demanda a corto plazo de aviones de misión producidos en Europa. La División MTA está bien posicionada en este segmento, ya que cuenta con acceso a través de Airbus a plataformas eficaces que ya están bien implantadas en el mercado civil. Sin embargo, el mercado está dominado actualmente por las empresas estadounidenses.

Debido al limitado tamaño de cada uno de los mercados europeos y a los importantes costes de desarrollo asociados, en Europa los programas de aviones de misión tienden a ser financiados y desarrollados de forma multinacional haciendo especial hincapié en las tecnologías ya probadas. EADS estima que su sólida posición en Europa le permitirá explotar algunas oportunidades a escala mundial.

### Productos

Aviones de transporte militar – Medios & ligeros y otros derivados

*C-212 – Transporte militar ligero.* El C-212 ha sido concebido como un avión simple, fiable y no presurizado, capaz de operar a partir de terrenos de aterrizaje no preparados y de realizar a la vez tareas civiles y militares. El primer modelo de la serie, el S-100, entró en servicio en 1974. Con una carga útil de 2.950 Kg, la nueva versión del C-212, la Serie 400, entró en servicio en 1997. Incluye mejoras tales como una nueva aviónica y motores de un rendimiento más elevado en condiciones de alta temperatura exterior y de altitud elevada, así como en materia de despegues y aterrizajes cortos. La puerta del compartimento trasero del C-212 ofrece un acceso directo a los vehículos, mercancías y tropas. Su configuración se puede modificar de forma rápida y sencilla reduciendo los tiempos de rotación. El avión puede efectuar lanzamientos en vuelo y otras misiones de entrega aérea.

*CN-235 – Transporte militar de capacidad media.* El primer modelo de la familia CN-235, el S-10, entró en servicio en 1987. El último modelo de esta misma familia, la Serie 300, entró en servicio en 1998; se trata de un avión de nueva generación, presurizado y con doble turbopropulsor. El CN-235-300 tiene capacidad para transportar una carga útil de un máximo de 6.000 Kg, que equivale a (1) 48 paracaidistas, (2) 21 camillas más cuatro enfermeros, (3) cuatro paletas del modelo más utilizado para mercancías, o (4) paquetes fuera de gálibo como motores de aviones o palas de helicóptero. Las operaciones de paracaidismo pueden realizarse desde las dos

puertas laterales traseras del avión o por la rampa trasera. Se utilizan variantes del CN-235-300 para otras misiones, especialmente de vigilancia marítima, de guerra electrónica y de operaciones de fotogrametría (lectura topográfica).

*C-295 – Transporte militar de capacidad media.* Certificado en 1999, el C-295 tiene la configuración básica del CN-235, pero con una cabina alargada para transportar una carga un 50% más pesada a una velocidad superior en distancias similares. El C-295 está equipado con una aviónica a bordo que comprende un panel de instrumentos de vuelo electrónicos y un sistema de gestión de vuelo que permite la navegación táctica, la planificación y la integración de señales transmitidas por varios detectores. El CN-235 y el C-295 se han concebido para completar o sustituir al Hércules C-130 que ya se está quedando antiguo, realizando la mayor parte de sus funciones a un coste operativo más bajo; al especializar el C-130 únicamente para el transporte de cargas más pesadas se amplía la vida útil del mismo. La División MTA ha comenzado los trabajos necesarios para entregar durante el año 2005 los seis C-295 encargados por Argelia por valor de 130 millones de euros.

Pendiente de aprobación gubernamental, se espera que entre en vigor en 2005 un contrato con las Fuerzas Aéreas de Brasil para la entrega de 12 aviones de Transporte C-295 por valor de 230 millones de euros.

A 31 de diciembre de 2004, se habían recibido pedidos de 758 aviones de transporte militar de capacidad media y ligera por parte de 120 operadores de 54 países.

### Patrulla Marítima.

La División MTA puede aportar distintas soluciones como los sistemas de vigilancia marina o el dispositivo antisubmarinos, a través de los aparatos basados en las plataformas C-212, CN-235, C-295, o P-3 Orion para las que EADS ha desarrollado ya un sistema de nueva generación de arquitectura abierta denominado FITS (Fully Integrated Tactical System, o sistema táctico totalmente integrado). El primer vuelo de la versión modernizada del P-3-Orion para las Fuerzas Aéreas españolas tuvo lugar en 2003.

En febrero de 2004, EADS firmó un contrato con Lockheed Martin por valor de 87,4 millones de dólares estadounidenses, para la venta de dos aviones CN-235 de vigilancia marítima desde el aire (incluyendo su desarrollo), en relación con el Programa Deepwater para el servicio de Guardacostas de Estados Unidos. El contrato también incluía opciones relativas a repuestos y a la asistencia logística integrada, así como opciones para seis aviones adicionales. El valor potencial del contrato con

## 1.1 Presentación del Grupo (continuación)

todas sus opciones asciende aproximadamente a 300 millones de dólares estadounidenses. El 30 de noviembre de 2004 se ejerció una de las seis opciones.

La División MTA fue seleccionada por las Fuerzas Aéreas Brasileñas en 2003 para modernizar su flota de ocho aviones P-3 Orion. Se prevé que el contrato, por valor de 325 millones de euros, entre en vigor durante el primer semestre de 2005.

En 2004, la Agencia de Salvamento y Seguridad Marítima del gobierno español (SASEMAR) acordó la compra de tres aviones de patrulla marítima CN-235, por valor de 82,5 millones de euros, para misiones de rescate marítimo y anticontaminación.

Aviones de Transporte militar pesado

*Airbus A400M*. El A400M se ha concebido para responder a las especificaciones del Gran Avión del Futuro (*Future Large Aircraft*), definidas por siete naciones europeas para reemplazar las flotas cada vez más antiguas de Hércules C-130 y de Transall C-160. Además de su proyección como transporte intercontinental flexible, el nuevo avión se ha concebido para responder a la evolución de la situación geopolítica (en particular al aumento del número de misiones humanitarias y de paz).

El A400M integrará muchas características de los aviones Airbus existentes, entre ellas una tripulación de dos personas, sistemas de control de vuelo electrónicos y una aviónica de alta tecnología. Además, el A400M se beneficiará de los procedimientos de mantenimiento de Airbus y de su red mundial de servicio postventa.

Airbus Military es una sociedad limitada española dedicada al desarrollo, la fabricación y la venta del avión A400M. Un 69,44% de las acciones de Airbus Military pertenece a Airbus S.A.S, un 20,56% está en manos de EADS CASA, un 5,56% de la turca Tusas Aerospace Industries Incorporated y un 4,44% de Flabel Corporation NVSA, de Bélgica. El vicepresidente ejecutivo a cargo de la División MTA actúa también como *Chief Executive Officer* de Airbus Military, aportando así la experiencia de la División MTA a la gestión de los programas de transporte militar y su amplia red de clientes al programa A400M.

Airbus Military ha subcontratado a Airbus la gestión general del desarrollo del A400M, que se realizará mediante una oficina central de gestión de programas con sede principal en Toulouse y oficinas adicionales en Madrid. Para la fase de producción del programa A400M, que será gestionada por la División de MTA, la oficina central de gestión de programas tendrá sus oficinas principales en España.

En mayo de 2003, la *Organisation Conjointe en Matière d'Armement* firmó un contrato con Airbus Military con el fin de realizar un pedido de 180 aviones A400M para siete países: Bélgica se comprometió a adquirir ocho aviones (incluyendo uno en nombre de Luxemburgo), Francia se comprometió a adquirir 50, Alemania 60, España 27, Turquía 10 y el Reino Unido 25.

La Dirección estima que el programa A400M permitirá a EADS aprovechar su tecnología punta de aviación comercial para entrar en un mercado nuevo y atractivo sin exposición al riesgo de cambio, reduciendo al mismo tiempo el impacto de los ciclos comerciales del mercado de transporte aéreo civil.

En el año 2004 se alcanzaron todos los hitos tanto contractuales como de planificación interna, incluyendo el primer recorte de metal, la finalización de las especificaciones estructurales y del sistema, del simulador digital de la cabina de mando y el lanzamiento del proceso de desarrollo tecnológico del motor. El programa global de desarrollo avanza según lo previsto. Ha comenzado la construcción de la línea de ensamblaje final del A400M en Sevilla, y su finalización está prevista para diciembre de 2006.

La División MTA ha comenzado a centrarse en el mercado de exportación del A400M, que se estima en más de 200 aviones durante los próximos 20 años.

La firma de una declaración de intenciones con el Gobierno de Sudáfrica el 15 de diciembre de 2004, representa el primer paso concreto adoptado por un país ajeno al grupo existente de las siete naciones originales para adquirir el A400M. El acuerdo declara la intención del Gobierno Sudafricano de participar en el programa del A400M y realizar un pedido de ocho aviones, lo cual representa un contrato por un valor mínimo de 720 millones de euros. La participación en el programa está sujeta a la adjudicación de paquetes de obras a empresas sudafricanas en función del número final de aviones adquiridos.

Derivados militares en plataformas Airbus

Los derivados militares son aviones de transporte que proceden de plataformas existentes de Airbus y se adaptan a misiones específicas generalmente para una clientela militar. Las modificaciones de la plataforma requieren un conocimiento profundo del fuselaje básico que generalmente posee sólo el constructor del avión. Las competencias necesarias para la integración global de los sistemas en este tipo de aviones son muchas, lo que reduce en gran medida el número de participantes en el mercado mundial.

## 1.1 Presentación del Grupo (continuación)

*Aviones Cisterna Estratégicos.* El objetivo de EADS es proponer una alternativa competitiva al quasi monopolio del que se benefician actualmente los productos de Boeing en el mercado de aviones cisterna estratégicos, lo que debería contribuir a reforzar la capacidad de Europa de realizar proyectos de forma independiente. La Dirección considera que el mercado de aviones cisterna estratégicos ofrece oportunidades muy atractivas para EADS.

La División MTA está liderando un programa tecnológico destinado a desarrollar un nuevo sistema de brazo extensible de reaprovisionamiento para repostar en vuelo (“ARBS”) basado en el derivado A330, una plataforma de bajo riesgo y económica que ofrece una mayor capacidad de suministro que otras soluciones de la competencia.

El sistema ARBS está diseñado para garantizar una capacidad de repostaje de dos a cuatro veces más rápida que la competencia (una ventaja considerable, ya que los aviones son mucho más vulnerables durante el proceso de repostaje). Tras un periodo de desarrollo de casi tres años, se instaló el brazo extensible en la instalación experimental en noviembre de 2004.

– **A330 MRTT (Fuerzas Aéreas Australianas)** – El 20 de diciembre de 2004, las Fuerzas Aéreas Australianas firmaron un contrato por valor de 728 millones de euros con EADS para la adquisición de cinco aviones cisterna multifuncionales A330 (“MRTT”) equipados con ARBS, para reemplazar su antigua flota de Boeing 707. La División MTA es el contratista principal que suministra los aviones totalmente equipados. El primer MRTT se fabricará en Europa, y los otros cuatro restantes serán transformados en aviones cisterna por Qantas en Australia. La entrega del primer A330 MRTT a Australia está prevista para 2008, y la entrada en servicio, para 2009.

– **Futuro Avión Cisterna Estratégico A330 (FSTA) (Fuerzas Áreas del Reino Unido)** – EADS, Rolls Royce, Cobham, VT y Thales cooperan mediante el consorcio AirTanker como único ofertante en el concurso público del Ministerio de Defensa del Reino Unido para la adjudicación del futuro avión de reaprovisionamiento estratégico (Future Strategic Tanker Aircraft – “FSTA”). Estructurado probablemente como una Iniciativa Privada de Financiación, este programa sustituiría a los aviones de reaprovisionamiento VC10 y Tristar, que ya están quedándose obsoletos, y que en la actualidad utiliza la Fuerza Aérea británica, por un sistema basado en la familia de aviones de Airbus de largo recorrido. El programa se

encargará de la entrega de 17 aviones para prestar el servicio de repostaje en vuelo durante 27 años. La participación de MTAD en el programa ascenderá a 2.200 millones de euros.

Por otra parte, la dirección ve el programa KC-X de sustitución de la flota estadounidense más antigua de aviones cisterna estratégicos como una importante oportunidad de mercado. Se ha creado un equipo de captura para actuar en la campaña de reaprovisionamiento estadounidense.

– **A310 MRTT (Fuerzas Aéreas Alemanas/Fuerzas Aéreas Canadienses)** – En septiembre de 2004 se entregaron dos A310 MRTT, uno a las Fuerzas Aéreas Alemanas, y otro a las Fuerzas Aéreas Canadienses. Se prevé que el segundo avión para las Fuerzas Aéreas Alemanas esté finalizado a comienzos de 2005. En su totalidad, el programa abarca cuatro aviones para las Fuerzas Aéreas Alemanas, y dos para las Fuerzas Aéreas Canadienses.

*Plataformas personalizadas y transformadas.* En esta categoría, EADS puede proporcionar aviones de transporte logístico como los modelos de carga de Airbus y aviones que ofrecen una protección a los responsables gubernamentales como el A310 VIP.

*Alerta aérea avanzada y vigilancia desde el aire (Airborne Early Warning and Sky Surveillance – “AEW”).* EADS estudia actualmente la viabilidad comercial del desarrollo de un aparato AEW equipado con un radar de alta tecnología con módulo activo. Este proyecto permitiría a EADS proporcionar una nueva generación de aparatos AEW de gran rendimiento y con costes de explotación inferiores a los de los modelos actuales. EADS considera que en el futuro estos sistemas podrían ofrecerse en diferentes plataformas.

*Vigilancia terrestre desde el aire (Airborne Ground Surveillance).* En el marco de la OTAN, Francia, Alemania, Italia y los Países Bajos han manifestado su interés por el desarrollo de un sistema de vigilancia terrestre desde el aire. La División MTA podría proponer soluciones a partir del Airbus A321, integrando sistemas proporcionados por la División DS.

### Aeroestructuras

EADS-CASA ha heredado la larga tradición de conocimientos de CASA en cuanto a la utilización de materiales compuestos para la fabricación de aeroestructuras y de procedimientos de automatización avanzados. Estos conocimientos se utilizan en la actualidad en toda la empresa EADS.

Basada en esta experiencia, la unidad de negocio de Aeroestructuras participa activamente en el diseño, la fabricación y la certificación de complejas estructuras

## 1.1 Presentación del Grupo (continuación)

aeronáuticas. Durante 2004, se entregaron los primeros capós para los motores del Trent900 y del GP7200 y la carena ventral del A380, así como la primera fase del utillaje de ensamblaje para el Dassault Falcon FNX, realizados en la planta de Tablada.

### Producción

El C-212, el CN-235 y el C-295 se fabrican en las instalaciones situadas en el aeropuerto San Pablo de Sevilla. Las aeroestructuras se fabrican en Puerto Real (Cádiz) y en la planta de Tablada en Sevilla. El ensamblaje final del A400M se realizará en las instalaciones del aeropuerto de San Pablo.

## 1.1 Presentación del Grupo (continuación)

### 1.1.4 Aeronáutica

#### Introducción y Presentación

La División Aeronáutica agrupa una serie de actividades relacionadas con la aviación civil y militar, como los helicópteros, los aviones de transporte ligero y regional y la conversión y el mantenimiento de aviones. La División Aeronáutica participa también en la fabricación de aeroestructuras para Airbus. La Dirección considera que la combinación de los nuevos programas civiles y militares con otros programas ya consolidados es un medio efectivo para garantizar la consecución de resultados positivos de forma continuada en mercados en los que la demanda es variable o cíclica. En 2004, la División Aeronáutica registró un volumen consolidado de ventas de 3.900 millones de euros, lo que representa un 12,2 % del volumen total de ventas de EADS.

Por medio de su filial Eurocopter, EADS es uno de los primeros constructores mundiales de helicópteros y ocupa el primer puesto en el mercado de helicópteros civiles y militares en Europa. La Dirección espera que las ventas de Eurocopter en el mercado militar se incrementen de forma importante debido al comienzo de las entregas del helicóptero de ataque Tigre, y a la sólida cartera de pedidos del helicóptero de transporte militar NH90 por parte de una serie de gobiernos europeos, así como a la creciente demanda en los mercados de exportación militares y paramilitares.

Además de Eurocopter, la División Aeronáutica posee actividades significativas en la aviación regional de transporte (ATR), la aviación ligera (EADS Socata), la conversión y el servicio técnico de aviones (EFW y EADS Sogerma Services), así como en aeroestructuras.

#### Estrategia

La División Aeronáutica aspira a seguir desarrollando aquellas actividades que en opinión de la Dirección tienen potencial para conseguir un crecimiento futuro continuo:

#### – Mantener el liderazgo en el mercado de los helicópteros civiles.

La División Aeronáutica ha renovado su completa gama de modernos helicópteros civiles y mejorará las operaciones con este tipo de aparatos, especialmente mediante el aprovechamiento de las sinergias con sus actividades relacionadas con helicópteros militares. Dado que los servicios postventa representan una fuente de ingresos importante y un elemento de valor esencial para los clientes, la División Aeronáutica continuará reforzando su red de comercialización, de distribución y de servicio postventa, que presta servicios a unos 9.320 helicópteros Eurocopter con 2.400 operadores en todo el mundo.

#### – Aprovechar el papel de EADS como fabricante original de equipos (“OEM”) con la finalidad de beneficiarse de los crecientes mercados de servicios postventa y de conversión de aviones.

Aprovechando los conocimientos especializados de EADS en lo que respecta a los aviones Airbus y su red de venta, la División Aeronáutica sigue desarrollando sus actividades de conversión y mantenimiento de aparatos Airbus. EFW ofrece la única solución OEM para la conversión de los actuales aviones de transporte de pasajeros de Airbus en aviones para el transporte de mercancías. Al mismo tiempo, la División Aeronáutica capitaliza su sólida posición en el segmento del mantenimiento industrial para fuerzas aéreas y diversifica sus servicios para incluir la formación y ampliar así la cadena de valor de apoyo logístico para sus clientes gubernamentales.

#### Eurocopter

##### Presentación

Eurocopter es el primer fabricante mundial de helicópteros, así como el productor de una amplia variedad de helicópteros civiles y militares. En 2004, Eurocopter gozaba del 52% de la cuota del mercado mundial de helicópteros civiles y el 18% del mercado de exportación de helicópteros militares. Mediante sus actividades de fabricación y reparación de helicópteros y su contribución al negocio de las aeroestructuras, Eurocopter generó el 72% del volumen total de ventas de la División Aeronáutica en 2004.

##### Mercado

En 2002, el valor de las entregas de helicópteros que se realizaron en todo el mundo era aproximadamente superior a los 7.000 millones de euros, cifra que la Dirección espera que aumente hasta alcanzar los 10.000 millones de euros para el año 2010. Entre 2005 y 2014 se espera que se construyan 5.300 helicópteros civiles y 5.100 helicópteros militares en todo el mundo. Este pronóstico, especialmente en lo que respecta al ámbito militar, depende en gran medida del futuro de los amplios programas de desarrollo estadounidenses.

La demanda militar de nuevos helicópteros depende principalmente de consideraciones presupuestarias y estratégicas, así como de la necesidad de renovar las flotas que se están quedando obsoletas. La Dirección considera que la avanzada edad de la flota en servicio, la urgencia de una nueva generación de helicópteros equipados con sistemas integrados de alta tecnología y la continua introducción de aparatos de combate en muchas fuerzas armadas nacionales, contribuirán a estimular la demanda de helicópteros militares en los próximos años. Recientes programas militares a gran escala, como los



## 1.1 Presentación del Grupo (continuación)

realizados por Australia, Brasil, Indonesia y España, así como el Proyecto de Helicóptero Estándar nórdico, han confirmado esta tendencia. La demanda del sector militar ha estado siempre sometida a importantes variaciones de un año para otro debido a la evolución de las consideraciones estratégicas.

Los helicópteros militares, que suelen ser mayores y estar dotados con sistemas más sofisticados que los helicópteros comerciales, representaron un 47% del valor total de las entregas realizadas en 2004. En 2004, los pedidos de helicópteros para mercados de exportación fuera de Francia, Alemania y España alcanzaron el 70%.

El segmento militar es altamente competitivo y se caracteriza por las dificultades que muestran los fabricantes extranjeros para acceder a las licitaciones nacionales, en algunos casos llegando incluso a impedirse de facto las importaciones. Como consecuencia de ello, la cuota del mercado mundial de los helicópteros militares de Eurocopter ha sido relativamente limitada en el pasado. Sin embargo, EADS espera incrementar esta cuota en el futuro con la introducción en el mercado del Tigre y del NH90.

En el segmento militar, los principales competidores de Eurocopter son los cuatro grandes fabricantes de helicópteros presentes en el mercado mundial, Augusta-Westland en Europa y Bell Helicopter, Boeing y Sikorsky en los EE.UU. Además, varios fabricantes nacionales compiten en los mercados de estos cuatro fabricantes.

Los helicópteros vendidos en el sector civil se utilizan para el transporte de directivos de empresas, la explotación petrolífera en alta mar (*offshore*), así como en diversas aplicaciones comerciales y de servicio público como los guardacostas, la policía, los servicios de asistencia médica y contra incendios. La Dirección estima que el valor de las ventas en el sector civil aumentará una media del 3% durante los próximos 10 años. Los datos del mercado indican que en 2004 se vendieron 493 helicópteros civiles de turbina en todo el mundo.

En el mercado civil, el principal competidor mundial de Eurocopter es el estadounidense Bell Helicopter, división de Textron Inc. El segmento de los helicópteros civiles está relativamente concentrado, y la cuota conjunta de Eurocopter y Bell Helicopter representó aproximadamente el 75% del total de las ventas de helicópteros civiles en 2004 (total cuyas cifras se distribuyen aproximadamente como sigue: EC 52%; Bell 22%; Augusta 10%; Siko 10%).

Oferta de Productos y Servicios

*Productos existentes.* La Dirección considera que Eurocopter ofrece actualmente la variedad de helicópteros más completa y moderna, abarcando el 85% del mercado global civil y militar. La variedad de productos Eurocopter incluye helicópteros ligeros con un solo motor, bimotores ligeros, aparatos de capacidad media y de capacidad media-pesada. Además, se basa en una serie de plataformas de nueva generación concebidas para adaptarse a aplicaciones militares y civiles. En la siguiente tabla se ilustra la actual línea de productos de Eurocopter:

Tipo de helicóptero	Uso Habitual	Fecha de entrada en servicio
<b>Ligero de un solo motor</b>		
<i>EC120</i>	Empresarial/Privado	1998
<b>De un solo motor</b>		
<i>AS350</i>	Servicios Públicos, Fuerzas y Cuerpos de Seguridad, Empresarial/Privado	1975
<i>EC130</i>	Servicio Continuo de Transporte, Turismo, Explotación petrolífera en alta mar, Empresarial/Privado	2001
<b>Bimotor ligero</b>		
<i>AS355N</i>	Parapúblico*, Servicios Públicos, Empresarial/Privado	1988
<i>EC135</i>	Urgencias Médicas, Parapúblico*	1996
<i>EC635</i>		2003
<i>EC145</i>	Urgencias Médicas, Parapúblico*, Servicio Continuo de Transporte	2002
<b>Capacidad media</b>		
<i>Dauphin</i>	Explotación petrolífera en alta mar, Parapúblico*	1977
<i>EC155</i>	Empresarial/Privado, Explotación petrolífera en alta mar, Parapúblico*, Servicio Continuo de Transporte	1999
<b>Capacidad media-pesada</b>		
<i>Super Puma/ Cougar</i>	Explotación petrolífera en alta mar, Servicio Continuo de Transporte	1980
<i>MK II</i>	Explotación petrolífera en alta mar, Servicio Continuo de Transporte	1993

\* Las actividades parapúblicas incluyen las fuerzas y cuerpos de seguridad, la lucha contra incendios, los servicios de vigilancia de aduanas, los servicios de guardacostas y servicios de urgencias médicas prestados por entidades públicas.

## 1.1 Presentación del Grupo (continuación)

- *El Tigre*. En 1987, el gobierno francés y el gobierno alemán lanzaron el programa de desarrollo del helicóptero de combate Tigre. El desarrollo del helicóptero está prácticamente concluido, y consiste en dos modelos basados en el mismo fuselaje: una versión contracarro y una versión de apoyo-protección. El primer modelo se producirá para las fuerzas armadas francesas y alemanas, mientras que el segundo se fabricará únicamente para el ejército francés. Se confirmaron unos pedidos totales de 215 aparatos para Francia y 182 para Alemania. En 2004, se entregaron los dos primeros helicópteros de ataque Tigre, de un total de 22 previstos en el contrato firmado en 2002 con el Ministerio de Defensa australiano. En 2003, España firmó un protocolo de intenciones para la compra de 24 aparatos.

Durante los últimos años, Eurocopter ha invertido en la renovación de su línea de productos civiles, mejorando su posición competitiva en este segmento hasta conseguir su actual cuota de mercado mundial, que en la actualidad es superior al 50%. Eurocopter ha comercializado con éxito en los mercados internacionales productos recientemente desarrollados como el EC120, aparato ligero de un solo motor, y el EC135, bimotores ligero, así como aparatos actualizados como el EC155, última evolución del Dauphin y el EC145, un helicóptero ligero derivado del BK117. Las entregas del EC130, la última versión de un solo motor de la familia Ecureuil comenzaron en 2001.

*Productos en proceso de desarrollo*. Los programas que se encuentran actualmente en proceso de desarrollo en el ámbito militar comprenden (1) el NH90, un helicóptero de transporte militar que cuenta con varias versiones, para aplicaciones tácticas, navales, así como de búsqueda y salvamento de combate, (2) el helicóptero de ataque Tigre y (3) el EC725, el miembro más reciente de la familia Cougar.

- *El NH90*. El NH90 fue desarrollado para ser un helicóptero polivalente, que cubra tanto funciones de transporte táctico como navales. El proyecto, que ha sido financiado principalmente por los Gobiernos francés, alemán, italiano y holandés, ha sido desarrollado de forma conjunta por Eurocopter, Agusta en Italia y Fokker Services en los Países Bajos como socios en Nato Helicopter Industries (“NHI”), en proporción directa a los pedidos realizados por sus países. La participación de Eurocopter en NHI es del 62,5%. Los pedidos confirmados del NH90 son de 325 aparatos y 85 opciones. La producción del primer lote de 243 helicópteros y otros 55 opcionales que serán entregados a los cuatro países socios comenzó en el año 2000, y las primeras entregas están previstas para finales de 2005. En 2001, Portugal encargó diez helicópteros NH90; Finlandia,

Suecia y Noruega también escogieron conjuntamente el NH90, con 52 pedidos en firme más 17 opciones. De dichos pedidos en firme, 38 se realizaron en 2001, mientras que en 2002 se realizaron 14. Grecia pidió 20 aviones en 2003, además de 14 opciones. Tras estos éxitos, Omán encargó en 2004 20 NH90 TTH, y Australia 12 NH90 (AIR 9000). Estos pedidos confirman el elevado potencial para la exportación del NH90 como una plataforma militar con posibles aplicaciones civiles en el futuro.

Las actividades de desarrollo representaron el 11% de los ingresos totales de Eurocopter en 2004. Estas ventas tuvieron origen principalmente en desarrollos financiados externamente de los programas Tigre y NH90.

*Servicio al cliente*. A 31 de diciembre de 2004, los aparatos Eurocopter constituían el segundo parque mundial, con aproximadamente más de 9.320 helicópteros en servicio. Por consiguiente, las actividades de apoyo al cliente supusieron el 34% del volumen de ventas de Eurocopter en 2004. Estas consisten principalmente en la formación, el mantenimiento, la reparación y el suministro de piezas de repuesto. Con el fin de proporcionar un servicio eficaz en todo el mundo, Eurocopter ha puesto en marcha una red internacional de servicios a través de sus filiales, distribuidores autorizados y centros de servicio. Por otra parte, Eurocopter y Thales han creado conjuntamente HELISIM, un centro de formación en pilotaje de helicópteros que comenzó su actividad en 2002, para ampliar la variedad de servicios que ofrecen a sus clientes. Al consorcio formado por Eurocopter, CAE, Rheinmetall Defence Electronics y Thales le fue adjudicado el contrato de Servicios de Formación de Pilotos de Helicópteros, el primer proyecto de Iniciativa Privada de Financiación para el diseño, la construcción y puesta en marcha en Alemania de tres centros de instrucción para el NH90.

### Cientes y marketing

Los principales clientes militares de Eurocopter son los Gobiernos de los países europeos, seguidos por clientes de Asia y Oriente Medio. La entrada de Eurocopter en el mercado civil y de los servicios públicos está bien repartida en el mundo y su introducción en los mercados civiles y de los servicios parapúblicos en Europa, Estados Unidos y Canadá le sitúa en el primer lugar, por delante de los demás fabricantes de esos mercados.

La estrategia mundial de Eurocopter se basa en una gran red internacional. Actualmente, la red incluye 15 filiales extranjeras, complementadas por una red de distribuidores autorizados y de centros de servicio destinados a conseguir el mayor número de clientes potenciales.

## 1.1 Presentación del Grupo (continuación)

Asimismo, Eurocopter ha desarrollado su experiencia en materia de producción bajo licencia, de coproducción y de subcontratación y ha establecido relaciones con socios industriales y proveedores en más de 35 países diferentes.

Alrededor de 2.400 operadores de todo el mundo utilizan actualmente los helicópteros Eurocopter, lo que constituye una importante base de clientes para las actividades de servicios postventa. El 85% de los clientes de Eurocopter dispone de flotas de entre uno y cuatro helicópteros.

La adaptabilidad y fiabilidad de los productos Eurocopter le han convertido en la elección favorita de los clientes más importantes. Los guardacostas americanos (United States Coast Guard) utilizan 95 helicópteros Dauphin; los mayores operadores de explotación petrolífera de alta mar (Norwegian Helicopter Services y PHI) utilizan helicópteros Eurocopter para el transporte de pasajeros y las actividades de explotación petrolífera en alta mar. En el mercado de la asistencia médica de urgencia, los helicópteros Eurocopter dominan la flota de los grandes operadores como Rocky Mountain Helicopter en Estados Unidos y ADAC en Alemania. Otros cuerpos oficiales muy exigentes en cuanto a la calidad de servicio, como la policía y las fuerzas armadas, han depositado también su confianza en los productos Eurocopter.

### Producción

Las actividades de producción de Eurocopter se realizan en cuatro instalaciones principales, dos de las cuales se encuentran en Francia y dos en Alemania. Las instalaciones francesas se encuentran en Marignane, en el sur de Francia, y en La Courneuve, cerca de París. Las instalaciones alemanas se encuentran en Donauwörth y Ottobrunn, cerca de Munich.

La apertura de una planta para la línea de ensamblaje final del AS350 en Mississippi (dirigida al sector parapúblico de Estados Unidos) y de otra planta para el ensamblaje final del Tigre en Australia (en relación con el desarrollo de una versión específica para Australia de acuerdo con el programa AIR 87) reflejan la estrategia comercial de Eurocopter para incrementar su presencia en estos dos países clave.

### Aviación regional – ATR

#### Presentación

ATR es uno de los líderes mundiales del mercado aeronáutico regional de los aparatos a turbo-propulsión de 40 a 70 plazas. ATR Integrated es un consorcio formado por EADS y Alenia en el que ambas participan al 50%. La participación de EADS en ATR Integrated generó el 5,3% del volumen total de ventas de la División Aeronáutica en 2004.

#### Mercado

La industria aeronáutica regional ha conocido un fenómeno de concentración durante los últimos años. En los años noventa algunos fabricantes se fusionaron, cesaron en su actividad o dejaron de producir aparatos regionales. Nombres como BAE Jetstream, Beechcraft, Fokker, Saab y Shorts se retiraron así del mercado. A 31 de diciembre de 2004, el mercado mundial de aparatos de turbo-propulsión de 40 a 70 plazas estaba en manos de dos fabricantes: ATR, con un 39% del total de las entregas del mercado, y Bombardier. En 2004, ATR recibió pedidos de 12 aviones nuevos, entregó 13 aviones nuevos y vendió 19 aparatos usados. De 2003 a 2004, el mercado creció un 38%.

#### Oferta de productos y servicios

*Aviones de la Serie ATR 42 y ATR 72.* Después de la entrada en servicio del ATR 42 en 1985, ATR ha desarrollado una familia de aviones bimotores de turbo-propulsión con alas más altas, destinados al mercado del transporte de pasajeros en aparatos de 40 a 70 plazas. Estos aviones permiten garantizar una eficacia óptima, flexibilidad operativa, así como una gran comodidad. En 1996, con el fin de responder a la creciente demanda de comodidad y rendimiento por parte de las compañías aéreas, ATR presentó una nueva generación de aviones llamados ATR 72-500 y ATR 42-500. Al igual que Airbus, la línea ATR se basa en el concepto de familia, que proporciona ahorros en el entrenamiento, las operaciones de mantenimiento, el suministro de piezas de repuesto y la cualificación cruzada de miembros de la tripulación.

*Servicio al cliente.* ATR ha puesto en marcha una red mundial de asistencia al cliente destinada a garantizar el mantenimiento del avión durante su vida útil. Esta red está constituida por centros de servicios y almacenes de piezas de repuesto, situados en Toulouse, en los alrededores de Washington D.C. y en Singapur. Un mercado electrónico diseñado para mejorar los servicios de atención al cliente creado junto con EMBRAER fue puesto a disposición de los clientes en 2004.

*ATR Gestión de Activos.* De acuerdo con la práctica del sector, una parte significativa de los pedidos recibidos por ATR está subordinada a la ayuda de financiación que ésta puede aportar en forma de arrendamiento financiero o de garantías de reembolso de préstamos. ATR Gestión de Activos se encarga de la gestión del riesgo que nace de estas operaciones y responde a las exigencias del creciente mercado de aparatos usados. Al participar en la colocación y en la financiación de los aviones usados al final del período de arrendamiento, ATR Gestión de Activos ha podido ampliar la base de su clientela, en particular en los países de economías emergentes, al proporcionar aparatos entregados en buen estado a precios

## 1.1 Presentación del Grupo (continuación)

interesantes y ha contribuido a mantener el valor residual de los aviones usados. En el pasado, algunos operadores satisfechos de su explotación de ATR usados han terminado por adquirir ATR nuevos, tras haber obtenido la experiencia necesaria en la explotación de ATR de turbopropulsión. Los aviones que se adquieren de nuevo se inmovilizan generalmente por un período de cinco meses con el fin de acondicionarlos y revenderlos o alquilarlos, en función de las condiciones de mercado. ATR ha aplicado con éxito su estrategia basada en una fuerte reducción del riesgo financiero de las ventas.

### Producción

Las instalaciones de producción de ATR están ubicadas cerca de Nápoles (Italia) y en Merignac y Saint-Martin, cerca del aeropuerto de Toulouse (Francia). El ensamblaje final, los vuelos de prueba, la certificación y la entrega se llevan a cabo en las instalaciones de Toulouse. ATR subcontrata algunas de sus funciones a la división Airbus, en particular la concepción y la fabricación de las alas, los ensayos de vuelo y el soporte informático.

### Aviación Ligera

#### EADS Socata

EADS Socata fabrica una serie de aparatos ligeros destinados a la aeronáutica civil privada y a la flota pública y participa asimismo en la subcontratación de aeroestructuras, así como en la producción de materiales y de tramos para los principales programas internacionales de aviación, incluyendo, entre otros, a los programas de EADS.

En el campo de la aviación ligera, EADS Socata ha desarrollado durante los últimos 20 años una línea de aviones con motor de pistón, la familia TB, y el monoturbopropulsado y presurizado TBM 700. El desarrollo continuo y el uso de tecnologías innovadoras mantienen a estos productos en una posición privilegiada dentro de sus respectivos mercados. Estos aviones de nueva generación compiten con productos basados en modelos que se remontan a los años cincuenta. Muchos aparatos del mercado de aviación ligera se aproximan actualmente al final de su vida útil. Para mejorar la entrada en el mercado estadounidense, que representa un 60% de sus ventas en aviación ligera, EADS Socata está desarrollando una red de distribuidores estadounidenses.

Desde el lanzamiento de sus actividades de aeroestructuras a principios de los años sesenta, EADS Socata se ha posicionado como un subcontratista mundial de primera categoría de subunidades completas. Su departamento de ingeniería se ocupa del desarrollo y diseño de componentes fundamentales para programas de aviación de gran envergadura, incluyendo Airbus

(A400M, A380,...), Dassault (F7X), Eurocopter y Embraer. EADS Socata tiene una amplia experiencia en el uso del moldeado y estirado de chapas metálicas, los materiales compuestos y el ensamblaje semimanual de estructuras para programas aeronáuticos, y es también experta en la utilización de materiales compuestos para la fabricación de elementos de estructura de avión, en particular para los A330/A340, así como las tecnologías basadas en la combinación de materiales compuestos y metálicos y el moldeado de paneles metálicos de gran tamaño. Además, EADS Socata realiza trabajos de diseño para muchos programas aeronáuticos europeos, entre ellos Airbus, Eurocopter, Mirage y Falcon.

### Servicio de asistencia mundial

#### EADS Sogerma

Con el 25% de sus empleados fuera de Europa y once emplazamientos por todo el mundo, EADS Sogerma está presente internacionalmente. Sus actividades se concentran fundamentalmente en dos áreas comerciales: (1) un servicio de mantenimiento y asistencia mundial, y (2) aeroestructuras y adaptación de aviones y cabinas, principalmente para Airbus. El volumen de ventas de EADS Sogerma Services en 2004 representó el 15,8% del volumen total de ventas de la División Aeronáutica.

*Servicios de asistencia y mantenimiento globales.* EADS Sogerma proporciona soluciones globales de asistencia, tales como servicio técnico, administración de flotas y servicios de mantenimiento para componentes y fuselajes. Estos servicios se realizan en las instalaciones de Burdeos (Francia), Lake Charles (EE.UU.) y Monastir (Túnez). EADS Sogerma presta asimismo servicios de mantenimiento a aviones militares de transporte, como las revisiones del C-130 en Casablanca, Marruecos.

EADS Sogerma está también especializada en motores pequeños (SECA, en Le Bourget, Francia), trenes de aterrizaje, APU (en Rouen, Francia) y MRO de sistemas aviónicos (en Burdeos, Francia; Miami, Florida; y Hong Kong).

*Aeroestructuras y personalización de aparatos y cabinas.* EADS Sogerma ha sido autorizada para reparar reactores privados de Airbus. Estos servicios se prestan actualmente en Toulouse y en Burdeos. Burdeos cuenta además con hangares exclusivos para el acabado de grandes aviones VIP. EADS Sogerma diseña y fabrica componentes interiores de cabina de gama alta y asientos de pasajeros de primera clase y de clase preferente. La adaptación de los aparatos a las preferencias del cliente incluye aviones militares de transporte y aquellos asignados a misiones determinadas (por ejemplo, la prolongación de la vida útil del C-130).



## 1.1 Presentación del Grupo (continuación)

En el campo de las aerestructuras, EADS Sogerma participa en el diseño y la fabricación de paneles de fuselaje y secciones de los aviones Airbus, así como en los componentes compuestos para aplicaciones industriales de carácter general y aeronáuticas. Los trabajos en metal se realizan en Rochefort (Francia), mientras que las actividades de compuestos se realizan en Francia y Canadá.

### Conversión de aviones y paneles de suelo de aviones

#### Presentación

EADS figura entre los principales proveedores de conversión de aviones y de servicio técnico de las compañías aéreas.

En los campos de la conversión y del servicio técnico de aviones, EADS combina las actividades de EADS Sogerma Services y Elbe Flugzeugwerke GmbH (“EFW”). La Dirección estima que la concentración de los conocimientos técnicos de un personal altamente cualificado permite al grupo de conversión y servicio técnico de aviones de EADS prestar servicios en una amplia variedad de aparatos, incluidos todos los producidos por EADS. Por otra parte, en el marco de esta actividad se produce un número creciente de transferencias de personal cualificado con el fin de responder al carácter cíclico del mercado, generando nuevas sinergias. Asimismo, los conocimientos adquiridos en el marco del mantenimiento de los aparatos Airbus deberían permitir a EADS mejorar la calidad inicial de los Airbus y reducir los costes de mantenimiento.

En el sector de servicios técnicos para aviones comerciales, el intercambio de conocimientos con EADS favorecerá el mantenimiento de aparatos Airbus de primera generación y facilitará las actividades de mantenimiento de los aparatos más recientes, tales como el A320 o el A330/A340. La Dirección considera que las ofertas globales que respondan a todas las necesidades de los clientes presentarán un gran atractivo para las compañías aéreas pequeñas y medianas.

Igualmente, la Dirección cree que la política de comercialización conjunta de los trabajos de mantenimiento y de conversión ha demostrado ser rentable, puesto que EADS ha seguido siendo elegida para prestar servicios de mantenimiento en un gran número de aparatos anteriormente modificados.

#### Conversión de Aviones Comerciales – EFW

La conversión de aviones de pasajeros en aviones de carga (“P a C”), requiere en general de 30.000 a 40.000 horas de trabajo y la utilización de un personal altamente cualificado con

el fin de modificar tanto la estructura del aparato, como los sistemas relacionados con los pasajeros, tales como climatización, calefacción e iluminación, y es la modificación más ofertada a los propietarios de aviones comerciales. El kit de conversión utilizado comprende piezas de origen (Original Equipment Manufacturer – “OEM”) utilizadas en la fabricación de las versiones de serie de aviones de carga Airbus correspondientes. En consecuencia, el avión reconvertido es muy similar a un aparato de mercancías producido en serie.

*Mercado.* El mercado de conversión de aparatos civiles de carga incluye sociedades de transporte express como UPS o Federal Express, compañías aéreas con flotas reducidas y grupos financieros. Hay dos razones por las que un operador puede reconvertir un avión de transporte de pasajeros en un avión de carga: por una parte, la conversión es el medio más eficaz para disponer de un avión de carga relativamente moderno; por otra parte, mantiene el valor residual del aparato a un nivel relativamente elevado ampliando la vida útil del aparato y, por tanto, el tiempo durante el cual genera ingresos.

Según las previsiones de Airbus, el transporte aéreo de mercancías crecerá a más velocidad que el transporte de pasajeros durante los próximos 20 años. Teniendo en cuenta que tendrán que retirarse los aparatos más antiguos, esta demanda debería cubrirse con la introducción de unos 2.850 aviones de carga, de los cuales aproximadamente el 75% procederían de la conversión de aviones de pasajeros.

El principal competidor de EADS en el mercado de la conversión de los aparatos en modelos para mercancías es Boeing, que actualmente ofrece servicios de conversión de avión de pasajeros en avión de carga para toda su línea de productos, con la excepción del B777 y los aviones MD. Con la interrupción por BAE Services de sus programas de conversión de A300 B4 y A300-600, EFW disfruta de una sólida posición en el mercado para Airbus de conversiones de aviones de pasajeros a aviones de carga.

*Productos.* En el campo de las conversiones de aviones de pasajeros a aviones de carga, EADS se especializa en la conversión de los aviones de pasajeros Airbus A300 y A310 para su uso como aviones de carga. EADS está aumentando su especialización añadiendo nuevas versiones como el A310-300 en el año 2001 y el A300-600 en 2002, con el fin de posicionarse para los futuros programas de conversión. Además de la conversión de aviones de carga de Airbus, EFW es también el proveedor de paneles para el suelo de la cabina de pasajeros de todos los modelos de Airbus.



## 1.1 Presentación del Grupo (continuación)

### 1.1.5 Defensa y Sistemas de Seguridad

#### Introducción y presentación

La División de Defensa y de Sistemas Seguridad (la “DS” o la “**División DS**”) se creó en 2003 para actuar como el polo principal de las actividades de defensa y de seguridad de EADS. Al combinar sus actividades de sistemas de misiles (MBDA y EADS/LFK), de sistemas de defensa y comunicaciones (DCS), electrónica de defensa (DE), aviación militar (MA) – incluyendo las actividades y participaciones de EADS en el programa Eurofighter – y servicios dentro de una división, EADS ha equipado su negocio en materia de defensa con el fin de satisfacer mejor las necesidades de los clientes que requieren soluciones integradas de defensa y seguridad.

Durante su primer año completo de actividad, la División DS logró con éxito ampliar de manera significativa su cartera de pedidos, al tiempo que realizaba avances considerables en su integración y transformación, tanto dinamizando sus actividades como construyendo sus capacidades en integración de grandes sistemas. Su cartera de productos innovadores y soluciones integradas – que abarca productos electrónicos, misiles, plataformas, sistemas, y servicios – está diseñada para satisfacer las cada vez mayores exigencias en continuo cambio procedentes de las necesidades de seguridad nacional de todas las fuerzas militares. DS tiene previsto continuar reforzando su papel en integración de grandes sistemas en concepto de proveedor de Soluciones y Sistemas de EADS incrementando la importancia de los negocios principales y fomentando nuevas eficiencias y adaptaciones. La División DS alcanzó en 2004 un volumen consolidado de ventas de 5.400 millones de euros, lo que representaba el 17% del volumen total de ventas de EADS.

#### Hechos más destacados para la División en 2004

Diversos factores contribuyeron al avance registrado en 2004: entre los principales acontecimientos se incluyen la adjudicación del contrato de Eurofighter Tranche 2, los contratos de sistemas de vigilancia fronteriza, las entregas del Storm Shadow/misil de crucero de largo alcance Scalp al Reino Unido y Francia, y el despliegue de la red de comunicaciones Acropol para la policía francesa. También se alcanzó a finales de 2004 el acuerdo entre los gobiernos alemán y español para el suministro del Taurus. Asimismo se produjeron avances significativos en su estrategia UAV (Vehículos Aéreos no Tripulados) con la aceptación de la licitación relativa al suministro del EuroHawk® en septiembre, la participación industrial en el proyecto de UCAV (Vehículos Aéreos de Combate no Tripulados) NEURON liderado por Dassault, así como la designación como contratista principal para el programa demostrador EuroMALE del avión sin piloto. DS es además miembro colaborador del consorcio TIPS, que la OTAN seleccionó en abril de 2004 para desarrollar el Sistema de Vigilancia Terrestre de la Alianza (*Alliance Ground Surveillance*

*Center*). Dentro del programa MEADS (*Médiu Extended Air Defense Systems* – Sistema de Defensa Aérea Extendida con Misiles de Alcance Medio), claro ejemplo de una cooperación transatlántica dinámica y acertada, se firmó una carta de intenciones relativo al lanzamiento de la fase de diseño y desarrollo en septiembre.

#### Estrategia

DS se ha dado cuenta de que sus clientes requieren cada vez más integración de grandes sistemas, y solicitan paquetes de servicio completo y soluciones integradas de industria para todas las secciones de las fuerzas armadas y de seguridad nacional. Otro objetivo de la División DS para mantener el crecimiento de los beneficios en 2005 es el de ganar terreno con su estrategia de defensa en los mercados nacionales del Reino Unido, Francia, y España. Un objetivo a largo plazo continúa siendo el de incrementar la cuota de mercado en estos países hasta el nivel de Alemania, donde DS disfruta en la actualidad de un margen del 30%. Además, se prevé una nueva consolidación del negocio de misiles para 2005.

#### – Apoyo activo del proceso de transformación de la defensa y la seguridad

A través de programas ya existentes con el Comando Aliado Supremo para la Transformación de la OTAN (*NATO Supreme Allied Command Transformation*), el Ministerio de Defensa Francés, el NITeworks del Reino Unido y el banco de pruebas nacional integrado (NITB) de Alemania, DS apoya activamente el proceso de transformación de las fuerzas de la OTAN. DS participa además en el Consorcio Industrial de Operaciones de Redes Centrales (*Network Centric Operations Industry Consortium*), un foro de colaboración basado en la industria, creado con el fin de recomendar un enfoque arquitectónico que los creadores de sistemas y plataformas podrían seguir para permitir que cada uno de ellos pueda participar en un entorno de red mundial. La prioridad para el futuro será continuar trabajando estrechamente con grupos de trabajo de la industria y los clientes con el fin de definir, influir y especialmente proporcionar soluciones de sistema orientados hacia un proceso de transformación intensiva.

#### – Racionalización y objetivos de la División

Durante el primer año de actividad de la División DS, la Dirección se centró en el aumento de la eficiencia y en la adaptación de la capacidad a los límites presupuestarios de defensa, retirándose de las áreas de negocio que, o bien no eran centrales, o no resultaban lo suficientemente rentables, y desarrollando los negocios principales. Se establecieron varios centros de servicios compartidos con el fin de incrementar la eficiencia de DS.

## 1.1 Presentación del Grupo (continuación)

### - Crecimiento rentable en el Reino Unido, Francia y España

DS también se está centrando en su orientación al cliente en el Reino Unido, Francia y España. Dentro de estos mercados respectivos, los nuevos esfuerzos en el área de los sistemas navales y terrestres, los demostradores tecnológicos, los UAVs, la aviación de combate y la instrucción, y las pruebas y servicios continuarán siendo uno de los objetivos estratégicos de EADS para obtener un crecimiento rentable en la defensa. En concreto, EADS trata de aumentar su importancia en el mercado de defensa del Reino Unido y ampliar el ámbito de su programa tecnológico industrial en Francia y España:

- Entre las naciones europeas, el Reino Unido tiene el presupuesto de defensa más elevado y de más rápido crecimiento. Para capitalizar las oportunidades que ofrece el mercado del Reino Unido, la División DS aspira a convertirse en un líder de mercado a través de proyectos tales como la defensa aérea en superficie (*Ground based air defence*), dando prioridad a las soluciones LSI.
- Se han realizado nuevas incursiones en Francia en el área de las sociedades tecnológicas de UAV y los sistemas de control por medio de señales electrónicas.
- En su calidad de miembro importante del consorcio Eurofighter a través de EADS CASA, España continúa siendo un mercado significativo para el crecimiento rentable de la División DS. La participación en el demostrador NEURON también se coordina a través de España.

### - Crecimiento rentable en los EE.UU.

La introducción en el mercado de defensa de Estados Unidos sigue siendo un objetivo clave para la División DS, que busca ampliar su actual presencia industrial en misiles, electrónica de defensa, telecomunicaciones y pruebas y servicios en dicho país. La creación de la North America Defense Company (NA DefCo) forma parte de una estrategia general estadounidense para hacer que aumenten los negocios con el Departamento de Defensa de los EE.UU. y con las principales empresas industriales del país. NA DefCo es una entidad jurídica gestionada por ciudadanos estadounidenses, y sus ganancias financieras se remiten a DS, ya que actúa en el mismo ámbito de negocios que DS. EADS apoya de forma activa el desarrollo de NA DefCo, en estrecha cooperación con unidades de negocio de DS para maximizar las sinergias transatlánticas e iniciar el desarrollo regular de ambas empresas. NA DefCo es, con todo, una entidad jurídica y continúa estando fuera de la organización de DS. La

adquisición en octubre de 2004 de Racal Instruments, empresa líder en el desarrollo, producción e integración de sistemas e instrumentos para la comprobación de sistemas electrónicos, aeroespaciales y de defensa, marcó el inicio del elemento central de crecimiento estratégico para NA DefCo. Otros métodos para la expansión en los EE.UU. son:

- La búsqueda de nichos en determinados segmentos de mercado en los que la División DS pueda ofrecer productos y tecnologías superiores, como el sistema Hellas que permite a los helicópteros evitar obstáculos y el radar TRS-3D para el servicio de Guardacostas de Estados Unidos;
- La consolidación de fuertes asociaciones industriales trasatlánticas con los principales contratistas de Estados Unidos, como Northrop Grumman (NATO AGS, Ballistic Missile Defence y EuroHawk®), Lockheed Martin (MEADS, Deepwater, Littoral Combat Ship, COBRA, Ballistic Missile Defence) y Raytheon (Ballistic Missile Defence) con el objetivo de explorar nuevas oportunidades ofrecidas por la transformación militar; y
- La búsqueda de adquisiciones y nuevas asociaciones que aumenten la importancia operativa estadounidense de la División DS en varios sectores del mercado, incluyendo sistemas de plataforma, apoyo operativo, y electrónica de defensa.

### Sistemas de defensa y comunicaciones (DCS)

Como especialista en sistemas de EADS, DCS ofrece a sus clientes soluciones globales y a medida, combinadas con el *know-how* necesario para diseñar, desarrollar e implementar LSI que conecten la mayor gama posible de plataformas y subsistemas individuales en una única red efectiva. La integración de sistemas también es un aspecto cada vez más importante para clientes no militares en áreas tales como la seguridad nacional. Las soluciones de información y comunicaciones seguras en estos campos, así como los sistemas que hacen posible un control efectivo de las fronteras y la vigilancia costera, constituyen otro objetivo importante para DCS.

La vocación de DCS es la de crear soluciones de sistemas completos de comunicación e información que incluyan las plataformas y los medios para ponerlas en marcha. Con el fin de hacer que estos cambios tecnológicos sean tangibles y demostrar la fuerza del modelo, EADS ha creado herramientas de simulación tales como NETCOS (*Network Centric Operations Simulation*). Con sus competencias en soluciones de sistemas, DCS cumple todos los requisitos de los clientes en el área de la defensa aérea y naval, la inteligencia, la vigilancia y

## 1.1 Presentación del Grupo (continuación)

el reconocimiento, así como los sistemas avanzados de mando, control y comunicación (C3I), la radio portátil profesional y la seguridad nacional.

En 2004, el negocio de DCS generó el 22 % del total de las ventas externas de DS.

### Mercados

En este mercado, EADS se enfrenta a la competencia de grandes empresas estadounidenses y europeas como Raytheon, Lockheed Martin, Thales, BAE SYSTEMS, Motorola y SAIC, especializadas también en soluciones de seguridad nacional y LSI. Los clientes claves para la actividad de DCS son los ministerios de defensa, interior, cuerpos de bomberos, servicios de salud y organizaciones de protección civil en Francia, Alemania y el Reino Unido.

### Productos

*Defensa aérea y naval (AND).* AND incorpora todas las capacidades de un proveedor de sistemas llave en mano para Defensa Táctica Aérea, Operaciones Aéreas, Combate Naval, Guerra Electrónica y Vigilancia Costera. Basándose en las capacidades avanzadas de Mando y Control proporciona redes integradas desde el sensor al efector. Las fuerzas aéreas, terrestres y marinas, así como los astilleros, guardacostas y otros servicios a nivel mundial confían en las soluciones AND para llevar a cabo importantes actividades en escenarios complejos y multinacionales.

El programa *Ground based air defence* para el Reino Unido constituye un ejemplo clave del éxito de DCS en esta área. Un equipo EADS/MBDA, formado por DCS y MBDA, ha sido seleccionado por el Ministerio de defensa del Reino Unido para comenzar el desarrollo de un nuevo sistema integrado de mando y control de defensa aérea. Al término de la fase de evaluación de dos años de duración, se exigirá a EADS que presente una propuesta para la demostración y fabricación. La fase de evaluación se divide en dos partes: una parte competitiva entre EADS y Lockheed Martin desde enero de 2005 hasta mayo de 2006 y una parte no competitiva con sólo un único contratista principal hasta abril de 2007. En una segunda fase (Fase 2), los sistemas de misiles serán actualizados o sustituidos de manera sistemática.

*Sistemas de inteligencia, vigilancia y reconocimiento (ISR).* ISR se centra en el desarrollo de sistemas aéreos completos con sensores integrados para misiones estratégicas, operativas y tácticas, especialmente para recopilar información, como el proceso de vigilancia y reconocimiento. La cartera de productos de ISR comprende el espectro completo de aviones de misión tripulados y Vehículos Aéreos No Tripulados (UAVs).

En junio de 2004, el Ministerio de defensa francés lanzó una iniciativa para llenar el vacío existente en la capacidad de defensa europea en el sector de los aviones sin piloto MALE con un sistema diseñado y fabricado por la industria europea. El Ministro, posteriormente, designó a EADS como contratista principal para el programa demostrador del avión sin piloto EuroMALE. Los principales socios de EADS en el proyecto serán Dassault y Thales.

El proyecto transatlántico EuroHawk® fue iniciado por EADS y Northrop Grumman en julio de 2000. Ambas compañías firmaron un acuerdo para el desarrollo de un sistema de vigilancia y reconocimiento aéreo de amplia cobertura sin piloto aunando su experiencia respectiva y los avances en UAV y en tecnología de sistemas de misión ISR financiados por las propias empresas. Esta cooperación dio origen a un acuerdo de proyecto bilateral entre las Fuerzas Armadas estadounidenses y el Ministerio de defensa alemán que se firmó en octubre de 2001. La primera fase del proyecto incluye la prueba de funcionamiento del concepto de UAV de aviones no tripulados a elevada altitud y de gran autonomía (HALE), la integración del sensor de inteligencia de señal (SIGINT) de electrónica de defensa, así como un programa de demostración de vuelo en Alemania que concluyó con éxito en 2003 para satisfacción continua del cliente. Entre otros hitos se incluye la licitación procedente de la Agencia de Compras del Estado Alemán (otorgada en septiembre de 2004) y la adjudicación prevista para 2005 del Contrato de Diseño y Desarrollo.

El Consorcio Transatlantic Industry Proposed Solution (TIPS), compuesto por EADS, Galileo Avionica, General Dynamics Canada, Indra, Northrop Grumman y Thales, fue seleccionado por la OTAN en abril de 2004 para proporcionar a la OTAN una imagen de terreno común para la planificación de los campos de batalla con una flota mixta de aviones a reacción de gran capacidad tripulados (A321) y UAVs a elevada altitud y de gran autonomía (Global Hawk). El radar, que se utilizará para equipar tanto las plataformas tripuladas como no tripuladas, es el radar Transatlantic Cooperative AGS (TCAR). El consorcio TCAR, bajo el liderazgo de DE, está compuesto por Dutch Space, EADS, Galileo Avionica - FIAR, Indra, Northrop Grumman, Raytheon y Thales. El programa TCAR se integrará en la oferta OTAN AGS, actuando como subcontratista dentro de TIPS. Se prevé que la adjudicación del Contrato de Diseño y Desarrollo por parte de la OTAN se produzca en 2005.

*Sistemas de mando, control, comunicación e información (C3I).* C3I abarca el negocio de sistemas de mando y el negocio específico de las telecomunicaciones del mercado de defensa. C3I proporciona soluciones integrales que ofrecen una

## 1.1 Presentación del Grupo (continuación)

capacidad de órdenes continuas en cadena desde el Estado Mayor a las fuerzas terrestres. La cartera de EADS en el área de los sistemas C3I incluye: soluciones de gestión del campo de batalla para clientes militares a todos los niveles de comunicación militar (estratégico, operativo, táctico). EADS diseña y proporciona sistemas C3I a los ejércitos franceses y alemanes, así como a los Estados Mayores conjuntos de Alemania, Francia y la OTAN. DCS firmó un contrato por valor de 60 millones de euros con la agencia francesa de compra de armamento (DGA) en el mes de marzo para el suministro de nuevos sistemas de mando y comunicación SIR (sistema de información regimental). En 2004, el sistema de información de mando y control FAUST para las Fuerzas Armadas Alemanas había demostrado ampliamente su adaptabilidad para operaciones multinacionales de misiones críticas en los Balcanes y más recientemente en Afganistán.

*Seguridad nacional (HS).* La línea de negocio HS ofrece soluciones y servicios totalmente integrados con el fin de mitigar la exposición de riesgo en las áreas de seguridad fronteriza, gestión de crisis, protección en los conflictos de larga duración e infraestructura crítica. Teniendo en cuenta la creciente interconexión entre diferentes áreas de amenaza, y especialmente a la vista de las interdependencias cada vez mayores de la seguridad interior y exterior, la plena colaboración de las diferentes organizaciones de seguridad implicadas resulta imperativa para poder garantizar la libertad de los ciudadanos y de las naciones. EADS propone una eficiencia maximizada mediante la utilización óptima de los datos y la distribución de información entre las organizaciones de seguridad involucradas.

El contrato suscrito entre Rumanía y EADS a mediados de agosto de 2004 prevé la entrega de un sistema integrado para la vigilancia y la seguridad de la frontera rumana. De esta forma, Rumanía podrá cumplir con la ampliación de los requisitos de seguridad tras su entrada prevista en la U.E. Por consiguiente, puede iniciarse la primera fase del contrato cuya finalización está prevista para finales de 2006, poco antes de que Rumanía pase oficialmente a formar parte de la U.E. La finalización del proyecto total está prevista para diciembre de 2009.

*Radio móvil profesional (PMR).* PMR proporciona soluciones de seguridad integradas para entidades de defensa civil y seguridad pública, incluyendo las redes de comunicación seguras estándar TETRAPOL, así como sistemas para su utilización en seguridad fronteriza y gestión de crisis. Gracias a su gran base de redes TETRAPOL instaladas, PMR es líder mundial en el suministro de sistemas de comunicaciones de alto nivel para organizaciones encargadas de velar por el cumplimiento de la

ley y la seguridad civil. Hoy en día, 80 redes en 34 países (incluyendo 15 países europeos) han seleccionado TETRAPOL. En el momento de la finalización del despliegue de los contratos actuales, estas redes cubrirán 4 millones de km, para 1 millón de usuarios.

### Electrónica de Defensa (DE)

Como especialista en Aviónica y de Sensores de EADS, DE proporciona elementos críticos para la recogida, distribución y procesamiento de datos, y la autodefensa. Su actividad principal se basa en sensores y subsistemas, en la cual es un proveedor de segunda fila, y aborda el mercado de la vigilancia y el reconocimiento, la gestión de misiones militares, la autoprotección de plataformas, capacidades en red y apoyo a las fuerzas.

En 2004, el negocio DE generó el 10 % de las ventas externas totales de DS.

### Mercados

Los principales competidores de EADS en la electrónica de defensa son las grandes y medianas empresas estadounidenses y europeas (como Raytheon, Northrop-Grumman, Thales, BAE SYSTEMS, Galileo Avionica, Indra y Saab), así como sus competidores israelíes. El crecimiento en Guerra Electrónica (*Electronic Warfare*) (EW) constituye un tema estratégico clave para DE. Los ministerios de defensa, ministerios del interior, servicios militares, fuerzas de seguridad, el proveedor interno de sistemas de EADS y otros proveedores de integración de grandes sistemas de todo el mundo son los clientes principales de DE. A través de varias *joint ventures*, participaciones y cooperaciones, EADS tiene acceso a los ministerios de defensa de todos los países de la OTAN, especialmente en Alemania, Francia, Reino Unido, España e Italia. Los mercados de exportación, especialmente en Oriente Medio y en la región Asia-Pacífico, también ofrecen oportunidades de crecimiento.

### Productos

*Sensores.* DE es un socio principal en radares aerotransportados multifunción, como el radar Captor del programa Eurofighter, y dirige además importantes actividades en logística de sistemas, mantenimiento y adaptaciones. DE también participa activamente en el desarrollo de la tecnología y en la aplicación de radares activos de elementos de próxima generación para aplicaciones aéreas, navales y terrestres, como Eurofighter, el Radar Táctico para Vigilancia Terrestre (TRGS) y MEADS. En el área de Defensa Aérea, EADS fabrica radares de medio alcance para buques (TRS-3D) y para tierra (TRML-3D). Como subcontratista para la construcción de corbetas K-130 para la Marina alemana y para el programa Squadron-2000 finlandés,



## 1.1 Presentación del Grupo (continuación)

EADS es responsable de los principales subsistemas de sensores de barco. Uno de los éxitos logrados en el mercado estadounidense fue el acuerdo bilateral relativo a una colaboración a largo plazo con Lockheed Martin para evaluar las oportunidades de desarrollo conjunto, del marketing y la producción del TRS-3D en otros programas de construcción naval a nivel mundial, iniciadas con dos contratos de radares.

DE también está desempeñando un importante papel en el desarrollo y la fabricación de radares sintéticos de apertura (SAR), que se consideran esenciales para futuras operaciones de reconocimiento y vigilancia. En este ámbito, EADS ha desarrollado MiniSAR (MiSAR), el sensor europeo a distancia SAR para la vigilancia de grandes zonas (SOSTAR-X), así como en el radar TCAR AGS para el programa OTAN AGS. La competencia del radar de DE queda demostrada por la Microwave Factory, una línea de montaje altamente automatizada para la fabricación de piezas de alta frecuencia que constituyen una parte integral de los sensores de radar y de las aplicaciones electrónicas militares. EADS tiene una participación del 50% en United Monolithic Semiconductors (UMS), una *joint venture* con Thales. UMS proporciona a EADS el acceso crítico a la tecnología de arsénico de galio para los SAR.

*Guerra electrónica y autodefensa.* DE suministra unidades pasivas de guerra electrónica, como detección de láser, detección de misiles y unidades activas electrónicas de contramedidas, tales como contramedidas guiadas por infrarrojos, *jammers* de autoprotección y vehículos sin piloto a remotaje. EADS también suministra componentes centrales al subsistema de ayuda defensiva "EuroDASS" en los 180 Eurofighters de Alemania y suministra otros componentes aviónicos al programa más amplio de Eurofighter. Para helicópteros de misiones militares (NH90 Tigre) y aviones comerciales, EADS está desarrollando soluciones para hacer frente a las amenazas de misiles guiados por infrarrojos. Hasta la fecha, DE ha vendido más de 4.000 unidades de sus sensores de detección de misiles (MILDS) desplegados en una serie de helicópteros y aviones de transporte. A partir de los MILDS, DE ha desarrollado una versión MILDS F diseñada para satisfacer los requisitos específicos de los aviones de combate para la Marina Danesa. EADS ofrece además equipos de autodefensa para buques y vehículos acorazados.

*Sistemas de misiones.* Como socio importante de trabajo en el campo de la aviónica en misiones militares para el A400M, DE ha asumido la responsabilidad del subsistema de la gestión de misiones y del subsistema de ayuda defensiva. La cartera de EADS incluye también equipos de aviónica, como los sistemas de cartografía numérica (EuroGrid), unidades de grabación de datos en vuelo y sistemas de detección de obstáculos para helicópteros.

Además, EADS también está desarrollando tecnología de integración de multi-sensores y de fusión de datos, una tecnología de futuro clave para las capacidades facilitadas por la red. Por ejemplo, EADS está a cargo del software de la fusión de sensores del programa de la OTAN AWACS E3A, y se le adjudicó un contrato en 2004 para el desarrollo de un sistema de Rastreo Multi-Sensor para las Fuerzas Aéreas finlandesas.

Para la infantería, DE trabaja en programas de modernización del sistema de combatientes para las secciones a pie de infantería. En este campo, DE asume la responsabilidad del sistema para el programa alemán *Infanterist der Zukunft (IdZ)*, que incrementa de manera decisiva la protección de las tropas a pie y configura al soldado individual como parte de una red defensiva. En diciembre de 2004, se adjudicó un pedido de 60 millones de euros procedente de Alemania por 196 sistemas básicos Future Soldier *IdZ*. Éstos se prevén para cerca de 2.000 soldados de todos los sectores, incluyendo las Fuerzas de Respuesta de la OTAN y el contingente alemán ISAF en Afganistán. En 2004 ya han sido suministrados 15 sistemas *IdZ* a las tropas alemanas ISAF destacadas en Afganistán.

### Aviación Militar

El negocio de Aviación Militar de la División DS se centra en el desarrollo y fabricación del avión de combate Eurofighter, el mantenimiento, la reparación, la renovación (MRR), el apoyo logístico, la mejora de los sistemas aéreos de combate existentes, la prestación de servicios de formación, así como la construcción y la producción de aero-estructuras de Airbus. Además, la Aviación Militar diseña un avión ligero de entrenamiento y de combate y un avión de combate no tripulado (UCAV).

En 2004, el negocio de la Aviación Militar generó el 29% de las ventas externas de DS.



## 1.1 Presentación del Grupo (continuación)

### Mercados

Las plataformas de aviones de combate que compiten en el mercado mundial y de las que se abastecen la mayoría de los ministerios de defensa, son las siguientes:

Fabricante	Tipo de avión	Fecha de la primera entrega
<b>EE.UU.</b>		
Boeing (McDonnell Douglas)	F-15 (Eagle)	1973
Lockheed Martin	F-16	1976
Boeing (McDonnell Douglas)	F/A-18C/D (Hornet)	1980
Boeing	F/A-18E/F (Super Hornet)	1997
Mitsubishi/Lockheed Martin	F-2	2000
Boeing/Lockheed Martin	F-22 (Raptor)	2003
Lockheed Martin	F-35 (Joint Strike Fighter)	2009
<b>Europa</b>		
Dassault Aviation	Mirage 2000	1983
Saab	Gripen	1993
Dassault Aviation	Rafale	2000
Consorcio Eurofighter	Eurofighter (Typhoon)	2003
<b>Rusia</b>		
VPK/MAPO	MiG-29	1983
Sukhoi	Su-27 Series	1986

Según Teal Group, el precio aproximado de salida de los aviones de combate está comprendido entre los 30 y los 100 millones de dólares estadounidenses, dependiendo del modelo y las especificaciones; los principales subsistemas que constituyen un avión de combate – estructura, motor y sistemas/equipos– representan generalmente cada uno un tercio de este coste total unitario. Teal Group calcula que el mercado mundial de aviones de combate representará 142.000 millones de dólares estadounidenses entre 2003 y 2012, y asigna una cuota del 17% al Eurofighter. Dos proveedores principales estadounidenses (Lockheed Martin, Boeing), junto con varios competidores rusos y europeos de menor relevancia, abastecen el mercado mundial de aviones de combate. Eurofighter ya ha vendido a Austria 18 aviones, y ha sido seleccionado en Grecia. Parecen existir nuevas oportunidades de exportación en Europa, Oriente Medio y Extremo Oriente.

### Productos y Servicios

*Eurofighter*. El Eurofighter, llamado “Typhoon” para la exportación fuera de Europa, es un avión de combate polivalente de alto rendimiento, cuya misión es garantizar una superioridad aérea en escenarios de combates complejos. Este aparato es perfectamente compatible con los sistemas de armamento más recientes de la OTAN. Conocido como el mayor programa de colaboración en Europa, el Eurofighter está destinado a mejorar la eficacia de la flota mediante una plataforma encargada de la interceptación supersónica fuera del campo visual, de funciones de combate próximo subsónico, de bloqueo aéreo, de apoyo en suelo, de supresión de defensa aérea y de ataque marítimo. Las especificaciones operativas del avión incluyen diversas capacidades: adaptación a cualquier tipo de condiciones meteorológicas, despegue y aterrizaje cortos, gran capacidad de resistencia e índices de rotación elevados. El Eurofighter se diseñó para permitir adaptaciones y mejoras a largo plazo, en consonancia con la evolución de la aviónica y de los sistemas de armas, permitiendo así una vida útil potencial prolongada.

El programa Eurofighter está organizado por la Agencia de la OTAN para la Gestión del Eurofighter y el Tornado (*NATO Eurofighter Tornado Management Agency*) (NETMA), a través de las naciones participantes. NETMA contrata a Eurofighter Jagdflugzeug GmbH (Eurofighter GmbH), la compañía encargada del programa Eurofighter. Los accionistas y subcontratistas de Eurofighter GmbH son EADS (46% de participación), BAE Systems (33% de participación) y Alenia Aerospazio, una división de Finmeccanica (21%). En relación con la producción en serie, la carga de producción industrial se reparte de la siguiente forma entre cada uno de los socios del consorcio Eurofighter: 43% para EADS, 37,5% para BAE SYSTEMS, y 19,5% para Alenia, reflejando así el número respectivo de aviones encargados por los participantes en el programa de cada país. EADS se encarga del fuselaje central, de los sistemas de control de vuelo y de la fabricación del ala derecha y de los *slats*, y del ensamblaje final de los 180 aviones diseñados para el ejército alemán, más los 87 aviones encargados por las Fuerzas Armadas españolas. El ensamblaje final del Eurofighter se realiza en el país de contratación correspondiente: Manching en Alemania, Getafe en España, Warton en el Reino Unido y Turín en Italia.

En enero de 1998, la “NETMA” firmó un contrato marco con Eurofighter relativo a 620 aviones: 232 para el Reino Unido (con 65 opciones), 180 para Alemania, 121 para Italia (con 9 opciones) y 87 para España (con 16 opciones). El contrato marco además de fijar un precio máximo para todo el programa

## 1.1 Presentación del Grupo (continuación)

prevé que los acuerdos de producción se lleven a cabo en tres fases (*Tranches*). El programa incluye el desarrollo, la inversión de la producción y la producción en serie del avión.

Está previsto que la entrega del *Tranche* 1 de 148 aviones Eurofighter se realice entre el año 2003 y el 2005 y se espera que la producción continúe hasta el 2015. Ya han sido suministrados 34 aviones del *Tranche* 1 y 50 aviones más se encuentran en la línea de montaje final. El primer vuelo alemán del avión monoplaza se realizó en octubre de 2004 y la entrada en servicio se produjo el día 30 de abril de 2004, y en España el 27 de mayo del mismo año. El contrato relativo del *Tranche* 2, referente a 236 aviones con mejores capacidades operativas, principalmente para misiones aire-superficie y con municiones de vanguardia guiadas de precisión, se firmó en diciembre de 2004 por un valor de 4.300 millones de euros para la División DS.

*Vehículos aéreos de combate no tripulado (UCAV)*. Para que el programa de sistema aéreo de combate europeo de próxima generación tenga éxito, deberá desarrollarse de forma conjunta con los competidores europeos de EADS. Mediante el Programa Europeo de Adquisición de Tecnología integrado por seis naciones, los principales contratistas de defensa europeos están desarrollando tecnologías multi-uso con el objetivo de desarrollar el Sistema Aéreo de Combate de quinta generación, con entrada en servicio prevista entre 2018 y 2020.

*Avión ligero de entrenamiento y combate*. Para los aviones de entrenamiento y de combate ligeros la competencia es muy fuerte, con ofertas por parte de BAE SYSTEMS (Hawk 128), KAI/Lockheed Martin (T-50), Aermacchi (AM-346) y otros. El avión de entrenamiento de alta energía (HEAT) Mako constituye el centro de las actividades de entrenamiento de EADS, con el propósito de llegar a ser un programa genuinamente europeo que cubra no sólo las necesidades europeas, sino también las mundiales. El HEAT de Mako cerrará la brecha existente, y cada vez mayor, entre las demandas realizadas por los pilotos de aviones de combate modernos y las oportunidades de entrenamiento facilitadas por aviones de adiestramiento anticuados, al tiempo que proporcionará unas mayores capacidades de formación y logrará ahorrar costes en el entrenamiento de los pilotos de caza. En la actualidad se cree que existe una demanda para adiestrar a 300 pilotos al año, por lo que la demanda se sitúa en aproximadamente 150 aviones de adiestramiento. Se trata de una cifra clave en el concepto del negocio del entrenamiento avanzado para pilotos de reactores europeos (AEJPT), que proporcionará formación militar en Europa a través de una solución de Iniciativa Privada de Financiación.

*Modernización y servicios de mantenimiento de aviones militares*. Además de prestar a la clientela existente servicios postventa rentables, la modernización de las operaciones de los aviones permite el acceso a nuevos mercados de exportación con vistas a futuras ventas de aviones de cualquier tipo, tanto militares como comerciales. La modernización de los fuselajes militares es especialmente interesante en países con presupuestos de defensa limitados, en particular los países de Europa del Este, de América Latina, del norte de África y de algunas regiones de Asia. En estos países, en los que resulta poco práctico comprar nuevos aparatos polivalentes por razones políticas o económicas, la modernización de los aviones existentes se presenta como la solución más viable económicamente.

EADS ha desarrollado gran experiencia técnica en el campo de la modernización de aviones militares mediante programas para aviones como el Tornado, el F-4 Phantom, el F-18, el F-5, el MiG-29, el Mirage F-1, el C101 Aviojet, el Harrier AV-8B, el E-3A AWACS, el P-3A Orion, el C-160 Transall y el Breguet Atlantic 1. Esta experiencia resultará especialmente valiosa en el momento de introducirse en nuevos mercados, así como en la futura modernización de los aviones de las fuerzas aéreas de Europa Central y futuros contratos de mantenimiento para el Eurofighter.

### Sistemas de misiles

El grupo de Sistemas de Misiles dentro de la División DS (compuesto por MBDA y EADS/LFK) ofrece unas capacidades extraordinarias y únicas en sistemas de misiles y abarca todo el espectro de soluciones de superioridad aérea, control terrestre y misiones de poder marítimo, al tiempo que proporciona además las últimas soluciones tecnológicas en armas de ataque y defensa antimisiles para los tres servicios. El nuevo desarrollo del acceso al mercado de exportación y la consolidación del negocio seguirán siendo los objetivos para 2005. La mejora de la tecnología de los misiles y de la cartera de productos, incluyendo el segmento de bajo precio, contribuirán a que MBDA continúe ofreciendo una variedad incomparable de productos y servicios. Las negociaciones relativas a la integración prevista de EADS/LFK en MBDA van progresando. El desarrollo de la tecnología de misiles y de la cartera de productos, incluido el segmento de bajo coste, ayudará a MBDA a continuar ofreciendo una gama de productos y servicios sin igual. En 2004, el negocio de Sistemas de Misiles generó el 37 % del total de los ingresos externos de DS.

## 1.1 Presentación del Grupo (continuación)

### Mercados

Sistemas de Misiles disfruta de una cartera de clientes diversificada geográficamente. Junto con una red multinacional de filiales, y a través de la misma, tiene acceso directo a los principales mercados internos europeos en Francia, Alemania, Italia, España y el Reino Unido. Posee asimismo una consolidada posición en los mercados de exportación en expansión, tales como Asia y la región del Golfo, y se beneficia de la cooperación transatlántica en programas como MEADS y Patriot.

Hay cuatro grandes contratistas de defensa en el mercado mundial de los misiles tácticos y de los sistemas de misiles. Por volumen de ventas en dólares estadounidenses, MBDA ocupa por primera vez el primer lugar en cuanto a cifra de ventas de 2004, junto con Raytheon y por delante de Lockheed Martin y Boeing, en actividades de misiles.

Se calcula que el actual mercado mundial de los sistemas de misiles supera los 10.000 millones de euros. Se espera que este mercado crezca debido a los siguientes factores:

- El desarrollo de nuevos productos (como los sistemas terrestres de defensa aérea y los sistemas de misiles de precisión guiados a distancia);
- Nuevas plataformas de misiles que entran en servicio (Mirage 2000-5/9, Rafale, Eurofighter/Tipphoon, Gripen, helicóptero Tigre, nuevas fragatas y portaaviones);
- Diferentes necesidades de futuros sistemas armamentísticos derivadas de las nuevas tareas operativas y de las lecciones aprendidas en los últimos conflictos.

## 1.1 Presentación del Grupo (continuación)

### Productos

El grupo de Sistemas de Misiles, con su amplia gama de productos MBDA y LFK, ejerce sus actividades en las seis categorías principales del sistema de misiles: aire-aire (superioridad aérea), aire-superficie (ataque), tierra-aire (defensa aérea), superficie-aire (defensa naval), anti-buque y superficie-superficie (superioridad naval). El siguiente cuadro enumera los programas en los que participa EADS, ya sea como contratista principal directamente o a través de *joint ventures*.

Tipo de misil	Objetivos	Productos o proyectos claves
Aire-Aire	Corto alcance	ASRAAM
	Medio alcance	MICA
	Largo alcance	Meteor
Aire-Tierra	Guiados a distancia	Taurus KEPD 350, AFDS, DWS (para aviones de combate)
	Largo alcance	LR TRIGAT (para helicópteros TIGER)
Aire-Superficie	Corto alcance	Diamond Back-Bang
	De distancia con sub-municiones	Apache
	De distancia con una cabeza de combate	Scalp EG/Storm Shadow – Taurus
	De distancia pre-estratégico	ASMP – ASMP A/VESTA
	Anti-radar	ALARM
Tierra-Aire	Defensa táctica aérea	Stinger, LFK NG, Roland, Gepard, Patriot/PAC 3, MEADS
Tierra-Aire/ATBM	Muy corto alcance	Mistral – Stinger (bajo licencia)
	Corto alcance	VL Mica – Roland – Rapier – Spada
	Medio alcance	Aster SAMP/T – MEADS – Patriot/PAC 3
Tierra-Tierra	Medio alcance	Milan/Milan ADT, HOT
Subsistemas		Cabezas de combate (TDW)
		Sistemas de propulsión (Bayern Chemie) por ejemplo, Meteor/ramjet
Superficie-Aire/Naval	Muy corto alcance	Mistral
	Corto alcance	VL Mica – VL Seawolf
		Albatros – RAM
	Medio alcance	Aster/PAAMS – Aster/SAAM – ESSM
Anti-buque	Ligero	Sea Skua – AS 15 TT – NSM – Marte
	Pesado	Familia Exocet – TESEO
	Anti-submarino	Milas
Anti-tanque	Corto alcance	Eryx
	Medio alcance	Milan
	Largo alcance	HOT – LR Trigat – Brimstone
Superficie-Superficie, ataque profundo	Tierra-tierra	G-MLRS
	Mar-tierra	Scalp Naval

Los programas más significativos, actualmente en fase de desarrollo y de producción, son el Aster, el Storm Shadow/Scalp EG, el Taurus y Meteor, cuyas entregas se realizan entre 2003 y 2007.

## 1.1 Presentación del Grupo (continuación)

*Familia Aster.* El contrato del FSAF Fase 3 suscrito con la *Organization Conjointe de Coopération en matière d'Armement* en noviembre de 2003 tiene un valor de 3.000 millones de euros (de los cuales la participación de MBDA asciende a 2.300 millones de euros). Este contrato cubre la producción en serie de aproximadamente 1.400 misiles Aster y sistemas de misiles asociados y representa el primer sistema avanzado naval y terrestre de misiles de defensa aérea con Misiles Balísticos Anti Tácticos (ATBM).

*Storm Shadow/Scalp EG.* 2004 fue un año de grandes éxitos para este misil de gran alcance, que se probó en combate cuando la Fuerza Aérea británica lo utilizó en Irak en marzo de 2003. Habiendo sido ya seleccionado por el Reino Unido, Francia, Italia y los EAU, el Storm Shadow/Scalp EG también fue seleccionado por Grecia en enero de 2004. Las Fuerzas Aéreas Helénicas han pedido un total de 34 sistemas de misiles Storm Shadow/Scalp EG (SS/EG). Tras alcanzar la producción plena durante el año, ahora se ha suministrado el SS/EG al Reino Unido y Francia, y se entregará a Italia, Grecia y los EAU en 2005.

*Taurus KEPD 350.* EADS/LFK y SAAB Bofors están colaborando al amparo de Taurus Systems GmbH para crear y suministrar este sistema de misiles guiados de precisión para aviones Tornado, Griphen y Eurofighter. Taurus KEPD 350 se encuentra en fase de producción en serie para las Fuerzas Aéreas Alemanas, y las primeras entregas al cliente alemán están en fase de preparación. España también ha declarado su intención de adquirir el Taurus KEPD 350 para sus F/A-18 y Eurofighter.

*METEOR.* En abril de 2004 en Linköping (Suecia), MBDA y SAAB, su socio en el programa Meteor (Misil aire-aire para blancos situados más allá del alcance visual (BVRAAM)), llevaron a cabo el primer ataque de prueba de un misil geoméricamente representativo Meteor con el avión de combate JAS 39 Gripen. La prueba fue un completo éxito, y se alcanzaron todos los objetivos. También se está trabajando en la adaptación del Meteor en las demás plataformas programadas, Rafale y Eurofighter.

*MEADS.* El sistema de defensa táctica aérea con base terrestre MEADS constituye el mejor ejemplo de una cooperación transatlántica dinámica y fructífera. MEADS protegerá a las tropas durante las misiones fuera del área y los objetos en el marco de la defensa nacional. La participación financiera del programa es la siguiente: EE.UU. 58%, Alemania 25% e Italia 17%. La participación técnica de las empresas implicadas (EADS/LFK (Alemania), MBDA-IT (Italia) y Lockheed Martin (EE.UU.)) va en consonancia con los porcentajes de las

respectivas contribuciones a los costes. Las empresas europeas controlan sus actividades a través de la *joint venture* euroMeads GmbH, que, al igual que Lockheed Martin, posee una cuota de participación del 50% en MEADS International Inc. El consorcio industrial MEADS International firmó una carta de intenciones para el lanzamiento del diseño y desarrollo de un sistema futuro de defensa aérea de la agencia de la OTAN NAMEADSMA en septiembre de 2004. El volumen total de este proyecto de desarrollo, que debería funcionar hasta 2012, ascenderá a aproximadamente 3.000 millones de euros.

*Defensa contra misiles balísticos.* EADS es la única compañía de Europa que cuenta con la gama completa de capacidades y tecnologías necesarias para desarrollar, desplegar y mantener sistemas de defensa contra misiles balísticos (*Ballistic Missile Defence*), ya sea para la protección de fuerzas armadas o países enteros y sus poblaciones. Como parte de los esfuerzos estadounidenses para desarrollar defensas contra ataques de misiles, la OTAN ha seleccionado a EADS como miembro de un consorcio transatlántico para llevar a cabo un estudio de viabilidad en el Teatro de Defensa frente a Misiles. En septiembre de 2004, EADS y Raytheon suscribieron un acuerdo de cooperación para comenzar a trabajar conjuntamente en sistemas de defensa contra misiles balísticos (*Ballistic missile defense*) en Europa, los EE.UU. y en todo el mundo. EADS ha firmado nuevos protocolos de intenciones en el campo de los sistemas de defensa contra misiles balísticos con Lockheed Martin y Northrop Grumman.

### Servicios

Las actividades de Servicios de la División DS se organizan en torno a servicios subcontratados, pruebas y servicios relacionados, y servicios de ingeniería de sistemas. La creciente complejidad de los sistemas y herramientas de ingeniería de hoy en día y la necesidad de obtener rentabilidad han provocado que los clientes exijan soluciones llave-en-mano en lugar de equipos autónomos. Gracias a sus capacidades técnicas y organizativas, EADS puede poner en común los recursos y los productos de sus diferentes filiales y de proveedores externos para ofrecer esas soluciones.

Para las fuerzas armadas, la contratación externa de servicios es una solución eficaz para los problemas derivados de los restringidos presupuestos de defensa y la disminución del personal militar. Con el fin de mantener su posición como principal contratista con clientes militares, y de generar un crecimiento rentable en los mercados de defensa estables, EADS pretende desempeñar un papel clave en la contratación externa de estas actividades de defensa.



## 1.1 Presentación del Grupo (continuación)

La adquisición de Racal Instruments refuerza el liderazgo de la unidad de Pruebas y Servicios en el mercado en la comprobación de equipos, soluciones y servicios en Europa. Los retos principales serán poner en marcha y desarrollar sinergias entre Racal Instruments y la antigua unidad de pruebas y servicios, así como generar nuevos clientes en diferentes países a través de colaboraciones o de la presencia industrial.

En 2004, la unidad de negocio de Servicios generó el 4% de las ventas externas totales de DS.

### Productos

*Servicios Subcontratados.* Esta unidad operativa proporciona servicios de entrenamiento a las fuerzas armadas navales y aéreas de Alemania y Francia para la defensa aérea, así como otros servicios en Europa. Servicios fue seleccionada por el ministerio de defensa alemán para suscribir un contrato de operaciones de vuelo de 5 años de duración (95 millones de euros) desde 2004 hasta 2008 (remolque de objetivos, formación ELOKA). En total operan 26 aviones.

Servicios, junto con las otras unidades de negocio de EADS y otros socios en el Reino Unido, participa en las actividades operativas del consorcio Air Tanker. El proyecto FSTA representa la mayor Iniciativa Privada de Financiación de Europa. Servicios también participa en varios proyectos de subcontratación para clientes militares franceses, alemanes, españoles y del Reino Unido en el campo de la logística, la formación, las telecomunicaciones y las operaciones de vuelo.

En un consorcio con Serco con participación paritaria, Servicios también fue preseleccionada por el ministerio de defensa del Reino Unido para participar en la oferta de CATS, un proyecto tri-servicio (Ejército, Marina y Fuerza Aérea) para 10 años de dicho ministerio del Reino Unido para proporcionar un servicio de objetivo aéreo. Servicios también participará en el consorcio Atlas, que fue preseleccionado frente a otro competidor en el proyecto DII (Iniciativa de Información de Defensa en telecomunicaciones militares).

*Soluciones de prueba y servicios relacionados.* La creciente complejidad de los equipos electrónicos utilizados en los sistemas aeronáuticos y en los sistemas de armas tanto civiles como militares exigen soluciones de mantenimiento continuas de los equipos.

Servicios, a través de la unidad de pruebas y servicios, confirmó su posición de liderazgo a nivel mundial en términos de cuota de mercado de sistemas de pruebas de aviación civil y multi-función y servicios relacionados, y su posición de liderazgo en Europa como suministrador de equipos de prueba de defensa multi-función. En 2004, la unidad de pruebas y servicios logró mantener su nivel de pedidos por parte de compañías aéreas de todo el mundo. Esto resulta consecuente con la estrategia de prueba y servicios destinada a desarrollar una estándar técnico progresivo que proporcione a las líneas aéreas soluciones continuas.

*Servicios de ingeniería de sistemas.* En 2004 Servicios se convirtió en el líder francés en gestión de riesgo en proyectos tecnológicos avanzados. Esta unidad operativa ofrece diferentes tipos de servicios (consultoría, estudios, formación, software, auditoría) a lo largo de todas las fases del ciclo de vida de un proyecto y con diversos enfoques técnicos: estudios de fiabilidad, disponibilidad, sostenibilidad y seguridad; análisis del factor humano; análisis del riesgo industrial, medioambiental y nuclear, software y calidad del sistema. Los principales mercados son los sectores de la aeronáutica, la defensa, la industria petrolífera y los sistemas de transporte. APSYS tiene previsto continuar sus relaciones a largo plazo con los clientes de EADS (Airbus, Eurocopter y Lanzadores Espaciales), que representan la mayor parte de sus ingresos, mientras planea diversificar e incrementar el negocio con el resto de sus clientes.

## 1.1 Presentación del Grupo (continuación)

### 1.1.6 Espacio

#### Introducción y Presentación

EADS es el tercer fabricante mundial de sistemas espaciales, por detrás de Boeing y Lockheed Martin, y el primer fabricante europeo de satélites, lanzadores de infraestructuras orbitales y servicios asociados. En 2004, la contribución de la División Espacio al volumen consolidado total de ventas de EADS fue de 2.600 millones de euros, lo que equivale a un 8% del total.

La División Espacio (“**EADS Espacio**”) diseña, desarrolla y fabrica satélites, infraestructuras orbitales y sistemas de lanzadores y presta servicios espaciales. EADS Espacio está formada por tres entidades principales: EADS Astrium, EADS SPACE Transportation (“**EADS-ST**”) y EADS SPACE Services. EADS Espacio también presta servicios de lanzamiento, a través de sus participaciones en Arianespace (lanzadora del Ariane 5), Starsem (lanzador del Soyuz) y Eurockot (lanzador del Rockot), así como servicios vinculados a los satélites de telecomunicaciones y de observación de la Tierra, a través de sociedades especializadas tales como Paradigm e Infoterra o *joint ventures* como Spot Image.

Tras dos años de gran reestructuración industrial, EADS Espacio arrojó un EBIT\* positivo de 10 millones de euros en 2004, superando el objetivo de rentabilidad previamente anunciado. Durante el proceso de reestructuración, se llevaron a cabo cambios fundamentales destinados a incrementar la eficiencia e impulsar la rentabilidad de la División ante el difícil entorno competitivo en el que opera. Concretamente, (1) las actividades de EADS Espacio se organizaron bajo EADS Astrium, EADS-ST y EADS SPACE Services; (2) EADS adquirió el control del 100% de Astrium; (3) se procedió a un ajuste de la plantilla y (4) se implantó una estructura organizativa de centro de competencia transnacional.

#### Estrategia

Como parte de EADS, con una sólida presencia en las cuatro potencias espaciales de Europa (Francia, Alemania, España y el Reino Unido), EADS Espacio es la única empresa europea que se beneficia de toda la gama de competencias en todos los campos de la industria espacial (satélites, lanzadores e infraestructuras orbitales, servicios). La estrategia de EADS Espacio consiste en trabajar en estos activos estratégicos fundamentales y reforzar su posición en el mercado al tiempo que mantiene su atención en la consolidación de la nueva organización de la División anteriormente descrita.

#### – Asegurar la posición de EADS en el mercado de servicios comerciales de lanzamiento.

Como principal accionista industrial y proveedor de referencia de Arianespace, y con el respaldo de los gobiernos europeos (ilustrado por la puesta en marcha de la iniciativa del plan de Acceso Garantizado al Espacio para Europa (EGAS)), EADS trata de liderar la reestructuración del sector del transporte espacial europeo en respuesta al aumento de la competencia en el campo de vehículos de lanzamiento y al debilitamiento del mercado de servicios comerciales de lanzamiento de satélites de telecomunicaciones. Con el fin de garantizar la competitividad del programa Ariane a largo plazo, la División Espacio se ha posicionado como contratista principal para el desarrollo y producción de Ariane, y está en el proceso de reestructurar la actual organización de fabricación, con el fin de reducir los costes y aumentar el rendimiento y fiabilidad de los lanzadores. El contrato para el suministro de 30 Ariane 5 a Arianespace, firmado en mayo de 2004, así como el exitoso lanzamiento del Ariane ECA en febrero de 2005, ponen de manifiesto los frutos de estos esfuerzos. El fortalecimiento de las relaciones con las industrias espaciales rusas (la *joint venture* Starsem) e italianas (empresa propuesta para un lanzador de nueva generación con Finmeccanica) refuerza aún más la posición de EADS en el mercado de servicios de lanzamientos comerciales.

#### – Incrementar el liderazgo de EADS en los programas espaciales militares europeos.

Para la Dirección, los programas espaciales europeos y nacionales, tales como el programa Paradigm, son un importante segmento de crecimiento en el futuro para la Sociedad. El control total de Paradigm (como consecuencia de la adquisición del 25% de Astrium a BAE SYSTEMS) permite a EADS incrementar su oferta de servicios a través de satélites de telecomunicaciones militares, en particular mediante los contratos firmados en 2004 con Portugal, la OTAN y otros gobiernos de acuerdo con sus requisitos para la realización de comunicaciones seguras vía satélite. EADS Espacio también está bien posicionada en sistemas militares de reconocimiento (Helios II y Pleiades) así como en otros potenciales específicamente militares (Spirale, Lola y Essaim). La Dirección considera que los gobiernos europeos se han percatado de la importancia de los sistemas espaciales tras las campañas militares de Irak, Afganistán y Kósovo, y podría esperarse que comprometieran mayores recursos para

## 1.1 Presentación del Grupo (continuación)

disfrutar de independencia en el uso de sistemas ubicados en el espacio, haciendo que aumenten las oportunidades potenciales de exportación de EADS.

### - Convertirse en el líder europeo en sistemas y servicios de navegación.

La Dirección opina que el sistema Galileo de navegación vía satélite proporciona a EADS numerosas oportunidades de desarrollo, tanto en los mercados civiles (por ejemplo, el control del tráfico aéreo), como en los mercados de seguridad (como el posicionamiento de precisión). EADS Espacio es el mayor miembro de Galileo Industries, el proveedor de hardware para el proyecto Galileo, y está posicionado, como accionista del consorcio iNavSat, para explotar la concesión, que se prevé que sea adjudicada por la Joint Undertaking (ESA y la Comisión Europea) en 2005.

#### Satélites – EADS Astrium

##### Presentación

EADS Astrium es la compañía europea líder en el diseño y la fabricación de sistemas de satélites, abarcando los principales segmentos del mercado de los satélites (plataformas, cargas útiles, equipos). Proporciona (1) satélites de telecomunicaciones para los principales proveedores de servicios de telecomunicaciones, (2) sistemas de satélites de observación terrestre, de navegación y de exploración a los principales organismos nacionales e internacionales, y (3) sistemas de satélites militares a los ministerios de defensa europeos. EADS Astrium también diseña y fabrica equipos y subsistemas de carga útil para el mercado mundial de la industria espacial.

El negocio de EADS Astrium abarca las cuatro categorías de los sistemas de satélite descritas a continuación.

*Los satélites de telecomunicaciones* tienen múltiples aplicaciones, entre las que figuran los enlaces telefónicos de larga distancia o móviles, la teledifusión y la radiodifusión, la transmisión de datos, los multimedia y la conexión a Internet. Pueden utilizarse para aplicaciones civiles o militares.

*Los satélites de observación* permiten recopilar información para un gran número de ámbitos como la cartografía, la meteorología, el seguimiento de las evoluciones climáticas, la gestión agrícola y silvícola, la gestión de los recursos minerales, energéticos e hidráulicos así como las aplicaciones de vigilancia militar.

*Los satélites científicos* son productos concebidos a medida para adaptarse a las características especiales de la misión que se les confía. Se utilizan por ejemplo para la observación astronómica de las fuentes de radiación del universo, la exploración de los planetas y el estudio de las ciencias de la tierra.

*Los sistemas de satélites de navegación* emiten señales que permiten a los usuarios determinar su posición geográfica con gran precisión, y revisten una importancia cada vez mayor en muchos sectores de actividad comercial -líneas aéreas, operadores de transporte terrestre, servicios de emergencia por mar y aire, agricultura y pesca, turismo y redes de telecomunicaciones.

##### Mercado

El mercado de la fabricación de satélites comerciales de telecomunicaciones está marcado por una fuerte competencia, y las decisiones de compra por parte de los clientes se basan esencialmente en los precios, la experiencia técnica y las referencias anteriores. Los principales competidores de EADS son los americanos Boeing, Lockheed Martin y Loral, y el francoitaliano Alcatel Space-AleniaSpazio. EADS Astrium posee aproximadamente entre el 15% y el 20% de la cuota de este mercado. La Dirección prevé que el segmento de los satélites de telecomunicaciones, en estos momentos en retroceso como consecuencia de la consolidación de los operadores de satélites, podría recuperarse de manera progresiva y gradual gracias a los siguientes factores: (1) el crecimiento de la demanda de telecomunicaciones, incluido Internet, los multimedia y las necesidades militares y (2) una mayor demanda para reemplazar las flotas antiguas. EADS pretende continuar siendo un agente significativo en este campo con el fin de participar en la recuperación del mercado prevista.

EADS se ve beneficiada por sus estrechas relaciones a largo plazo con clientes institucionales de Francia, Alemania, España y Reino Unido con acceso a sus correspondientes presupuestos nacionales.

En Europa, el mercado de los satélites de navegación, científicos y de observación se organiza por criterios nacionales o de forma multilateral (Agencia Espacial Europea -“ESA”-, Eumetsat) y en virtud del principio de justa compensación, en el marco del cual los contratos son adjudicados a proveedores nacionales en proporción a las contribuciones respectivas de los países de los proveedores.

Se está desarrollando una demanda de exportación emergente en lo que respecta a los sistemas de observación de la Tierra, en los que EADS Espacio es en la actualidad el único proveedor importante a nivel europeo. Por otra parte, es posible que los organismos civiles nacionales, incluida la “ESA”, muestren mayores necesidades de satélites de observación terrestre en el marco de los programas europeos de protección del medio ambiente identificados como un objetivo

## 1.1 Presentación del Grupo (continuación)

clave en el acuerdo marco de la UE/ESA en 2003 sobre la Política Espacial Europea. EADS prevé estabilidad a medio plazo del mercado de los satélites científicos.

Los acuerdos alcanzados durante el año 2003 en el ámbito de la U.E. y entre los estados miembros de la ESA relativos al desarrollo y aplicación de Galileo, el nuevo sistema europeo de navegación mundial vía satélite, llevaron a la creación de la Galileo Joint Undertaking (el organismo legal encargado de coordinar la implicación de la ESA y la U.E. en Galileo). El programa Galileo abarca 30 satélites de navegación y un posible contrato de equipos cuyo valor se estima en más de 3.000 millones de euros. El despliegue total de este sistema está previsto para alrededor de 2008. Para la industria espacial y sus clientes, la importancia económica, industrial y estratégica del programa Galileo es enorme. Es muy probable que este programa llegue a ser el motor de soluciones innovadoras orientadas al usuario y al cliente, creando nuevos mercados para los servicios relacionados con la navegación.

En el mercado de los satélites militares, EADS prevé un aumento de la demanda de satélites de telecomunicaciones y observación. En los últimos conflictos, han quedado patentes las deficiencias de las capacidades militares de los países europeos en este campo, mientras que la necesidad de estar preparados para amenazas esquivas ha hecho que esos sistemas avancen en la escala de prioridades. El contrato Skynet 5 en el Reino Unido, los contratos Helios 2, Spirale, Lola y Essaim en Francia, y las negociaciones en curso para el MilSatcom alemán, confirman la tendencia al alza en este mercado.

### Productos

EADS Astrium fabrica sistemas de satélites, plataformas, cargas útiles, importantes subsistemas y una amplia variedad de equipos. EADS Astrium España, una filial participada al 100% por EADS Astrium, proporciona plataformas, antenas espaciales, mecanismos de despliegue y subsistemas de cableado para satélites de telecomunicaciones. Tesat, otra filial participada al 100% por EADS Astrium, se encarga de los subsistemas y equipos eléctricos de telecomunicaciones. EADS Astrium España y EADS Sodern también contribuyen al trabajo de EADS en los satélites de observación terrestre. De este modo, EADS puede ofrecer a sus clientes sistemas de satélite llave-en-mano.

*Satélites de telecomunicaciones.* EADS Astrium fabrica satélites de telecomunicaciones para aplicaciones fijas y móviles y servicios de difusión directa al hogar. Los satélites geoestacionarios de telecomunicaciones de EADS se basan en plataformas de la familia EUROSTAR (38 pedidos hasta la fecha), cuya versión más reciente es EUROSTAR 3000. Tres

satélites de servicios comerciales basados en la nueva plataforma E3000 se pusieron en órbita en 2004: Eutelsat W3A, Intelsat 10-02 e Hispasat-Amazonas.

En 2004, EADS Astrium firmó un contrato para el satélite de telecomunicaciones Anik F3 para la compañía canadiense Telesat.

En el campo de los satélites de telecomunicaciones militares, EADS Astrium es responsable del sistema de nueva generación Skynet 5 como parte del proyecto Paradigm adjudicado a EADS Space Services en 2003. Tras una revisión del sistema en 2004, se llevó a término la definición de las especificaciones para los segmentos espacial y terrestre del programa Paradigm.

*Satélites de observación.* EADS es el principal proveedor europeo de sistemas de observación de la Tierra por satélite para aplicaciones civiles y militares. En este ámbito, EADS se beneficia de forma significativa de los elementos comunes a los programas civiles y militares.

EADS Astrium diseña y fabrica una amplia gama de plataformas altamente versátiles, instrumentos ópticos y de radar y equipos del segmento terrestre para la gama completa de aplicaciones, operaciones y servicios de detección a distancia. EADS Astrium es uno de los líderes del mercado mundial en el campo de los satélites de observación terrestre, además de ser el contratista principal de muchos de los programas de observación terrestre de la ESA y de la CNE. En concreto, es el contratista principal de (1) la serie Spot de plataforma multimisión, en uso en quince satélites europeos de observación terrestre y reconocida como norma común (la última generación, Spot 5, con una mayor capacidad de cobertura se lanzó en mayo de 2002); (2) Envisat, un satélite europeo de seguimiento ambiental lanzado en marzo de 2002; (3) Metop, un sistema de satélite meteorológico de órbita polar de próxima generación que estará operativo en 2005; y (4) Pleiades, dos satélites pequeños de observación de la Tierra de gran agilidad para aplicaciones civiles y militares, que se prevé lanzar en 2008 y 2009.

2004 asistió al lanzamiento de Helios 2, parte del único sistema de satélite europeo óptico de observación militar en funcionamiento y de los microsátélites Essaim, para la observación militar de la actividad electromagnética. EADS Astrium se encargó del diseño y la fabricación de ambos sistemas.

En el mercado de la exportación, Rocsat, un satélite de observación de la Tierra construido por EADS Astrium para la República de China (Taiwán) se lanzó con éxito en 2004.



## 1.1 Presentación del Grupo (continuación)

EADS Astrium también firmó un contrato con las autoridades tailandesas para el suministro del satélite de observación de la Tierra Theos, junto con el segmento terrestre asociado.

*Satélites científicos.* EADS Astrium es el principal contratista de naves espaciales de los programas científicos más importantes de la ESA, como las cuatro naves Cluster II, el gran telescopio espacial Newton XMM Mars Express, (la primera misión europea a Marte), el explorador de cometas Rosetta y Venus Express.

En febrero de 2004, el Mars Express de la ESA, diseñado y construido por EADS Astrium, alcanzó la órbita final alrededor de Marte, proporcionando nuevos datos científicos importantes sobre el entorno del planeta, y obteniendo un alto grado de interés público.

En marzo de 2004, la sonda interplanetaria de la ESA Rosetta, construida por EADS Astrium, fue lanzada con éxito por el Ariane 5. Esta misión marcó dos hitos: Rosetta es la primera nave espacial en acompañar a un cometa a lo largo de su viaje, y fue la primera vez que la última fase de un Ariane 5 alcanzó la velocidad de escape necesaria para propulsar un satélite al espacio lejano.

EADS Astrium firmó dos importantes contratos con la ESA en 2004: Lisa Pathfinder, una misión científica destinada a medir las ondas gravitacionales, y NIRSPEC, parte del telescopio espacial James Webb, el sucesor del telescopio de Hubble, que se lanzará en 2011.

*Satélites de navegación.* EADS Astrium ha constituido, junto con Alcatel Space, Alenia Spazio y GSS, una sociedad dedicada específicamente a la construcción y a la aplicación del sistema europeo de navegación Galileo. EADS Astrium ostenta una participación del 38% en Galileo Industries S.A. (“**Galileo Industries**”), que obtuvo la adjudicación de un contrato relativo al primero de dos satélites de prueba para el sistema de navegación europeo en julio de 2003. La fecha de lanzamiento del sistema está prevista para finales de 2005. A finales de 2004, EADS Astrium obtuvo igualmente la adjudicación de un precontrato para la construcción de cuatro satélites necesarios para la fase de validación. EADS Astrium Alemania proporcionará el sistema de aviónica y piezas de los generadores solares de los satélites de prueba de Galileo, mientras que EADS Astrium Reino Unido es responsable del desarrollo de la carga útil y del segmento terrestre.

*Satélites militares.* Además de la actividad militar de observación terrestre, EADS Astrium ha obtenido la adjudicación de un contrato para un demostrador espacial de

enlaces ópticos láser (LOLA) y, junto con Alcatel Space, un contrato para el demostrador del satélite Spirale de alerta inmediata. Estos sistemas demuestran el papel líder de EADS en las licitaciones de sistemas complejos, poniendo de manifiesto la utilización eficaz de las sinergias entre las actividades espaciales y de defensa de EADS. Essaim, un conjunto de demostradores de microsátélites para la observación de la actividad electromagnética, se lanzó con éxito en el mismo vuelo Ariane que Helios 2.

### Infraestructuras orbitales/lanzadores y servicios de lanzamiento – EADS-ST

EADS-ST es el especialista europeo en infraestructuras y transporte espacial. Diseña, desarrolla y fabrica los lanzadores Ariane, el laboratorio Columbus y el transportador ATV para la Estación Espacial Internacional, misiles balísticos para las fuerzas disuasivas francesas, sistemas de propulsión y equipos espaciales.

#### Infraestructuras orbitales

En el campo de las infraestructuras orbitales, EADS-ST es el principal contratista en virtud de un contrato con la ESA relativo a dos elementos claves de la Estación Espacial Internacional (ISS): el laboratorio del Complejo Orbital Columbus (COF) y el Vehículo de Carga Automática (ATV).

El segmento de las infraestructuras orbitales en las que opera EADS-ST comprende sistemas espaciales tripulados y no tripulados. El ámbito de actividad más importante de este sector está constituido por la ISS, así como por los programas de desarrollo de vehículos y equipos y servicios relacionados. El accidente del transbordador espacial Columbia en 2002 ha provocado el aplazamiento del lanzamiento del módulo europeo Columbus durante dos años, que actualmente está previsto para finales de 2006/principios de 2007.

#### Mercado

La demanda de sistemas de infraestructuras orbitales procede básicamente de agencias espaciales que se benefician de financiación pública, y en particular de la ESA, la NASA, la Roscosmos (Rusia) y la NASDA (Japón). Estos sistemas se construyen generalmente mediante la cooperación entre socios internacionales. Además de los proyectos COF y ATV, la ESA también se encarga de las piezas adicionales de la ISS para las fases de construcción y operación de la estación. Por otra parte, agencias espaciales nacionales, como la DLR y la CNES, participan en el campo de las instalaciones experimentales que se utilizarán a bordo de la ISS.



## 1.1 Presentación del Grupo (continuación)

### Productos

EADS-ST es el contratista principal del desarrollo y de la integración del Complejo Orbital Columbus. Columbus es un módulo presurizado con un sistema independiente de soporte vital. Proporciona un entorno de investigación completo en condiciones de microgravedad (ciencia de los materiales, medicina, fisiología humana, biología, observación terrestre, física de fluidos, astronomía) y sirve como banco de pruebas para las nuevas tecnologías.

Además del módulo del laboratorio Columbus, que incluye todas las instalaciones necesarias para el suministro de energía, comunicaciones, conexiones con otros elementos de la estación, EADS-ST se encarga de su sistema de gestión de datos a bordo. Participa además en la construcción del sistema robótico europeo de la ISS: el Brazo Robótico Europeo, que será utilizado por los astronautas para el ensamblaje y el mantenimiento de los elementos exteriores de la estación durante las fases de construcción y operación.

EADS-ST es también el contratista principal para el desarrollo y la fabricación del ATV (Automated Transfer Vehicle), diseñado para transportar combustible y mercancías hasta la ISS, y para proporcionar capacidad de reingreso y una solución para la eliminación de residuos. El ATV será el primer vehículo europeo que tendrá una cita en el espacio y se acoplará automáticamente con una estación orbital. El primer ATV, llamado Julio Verne, será lanzado por el Ariane 5 en 2005 y tendrá 6 misiones ATV adicionales planificadas hasta el año 2013.

En virtud del contrato con la ESA y DLR, EADS-ST proporciona instalaciones para la realización de experimentos, que se utilizarán en varios módulos de la estación para investigar en condiciones de microgravedad (laboratorio MSL, sistema MCS, frigorífico RFR, soporte CFR, guantera MSG, laboratorios PCDF y Cardiolab). Además, proporciona a la CNES una instalación experimental Declic para realizar experimentos en el campo de la física de fluidos.

### Lanzadores y servicios de lanzamiento

Los sistemas espaciales (incluyendo satélites, elementos de infraestructuras orbitales y sondas interplanetarias) dependen de lanzadores de múltiples etapas propulsados por cohetes para ser puestos en órbita; el lanzador se consume durante el lanzamiento. EADS-ST desarrolla dos tipos de actividades diferentes: (1) el diseño y la fabricación de lanzadores para uso civil y militar y (2) la prestación de servicios de lanzamiento por medio de sus participaciones en Arianespace, Starsem y Eurockot.

EADS-ST es el único contratista principal para el sistema Ariane 5, y se encarga de entregar a Arianespace un vehículo completo y totalmente comprobado. EADS proporciona además, todas las fases del Ariane 5, el área de carga de equipos, el software de vuelo, así como numerosos subensamblajes. Por otra parte, EADS-ST es el contratista principal para los sistemas de misiles balísticos destinados al estado francés. Se encarga del desarrollo y la fabricación de los misiles M45 y M51 lanzados desde submarinos así como de sus sistemas operativos.

### Mercado

La Dirección estima que el promedio de mercado comercial al que pueden acceder los servicios de lanzamiento seguirá siendo bajo, aproximadamente de 20 cargas útiles anuales, compuesto principalmente por satélites de telecomunicaciones geoestacionarios. No obstante, debido a diversos factores (por ejemplo, avances tecnológicos, consolidación de clientes), esta cifra es altamente volátil. Este mercado no incluye los servicios de lanzamiento institucionales destinados a las agencias gubernamentales y militares americanas, rusas y chinas.

La aparición en el mercado de satélites de una clientela privada cada vez más importante y que se mueve por imperativos de rentabilidad ha favorecido en los últimos años el desarrollo de sociedades de servicios de lanzamiento, deseosas de rivalizar en precios y calidad de servicio. Entre ellos, se han constituido ciertas *joint ventures*, que combinan el acceso a cohetes militares de bajo coste de empresas de la antigua Unión Soviética con los conocimientos de mercado de los fabricantes occidentales. La presencia de dichas alianzas crea una fuerte competencia en el mercado de lanzamientos comerciales.

En el ámbito de defensa, Francia sigue una política independiente para contar con su propia fuerza de disuasión que se basa actualmente en sistemas de misiles balísticos lanzados desde submarinos. En 1998, el estado francés decidió desarrollar una nueva generación de misiles balísticos. Además de la producción y del desarrollo financiado por el estado, el segmento de los misiles balísticos requiere importantes trabajos de mantenimiento para garantizar la capacidad operativa de los sistemas durante toda la vida de los equipos, que puede prolongarse durante varias décadas. Las actividades de EADS Espacio en el segmento de los misiles balísticos las lleva a cabo su filial EADS-ST, que es el proveedor exclusivo de misiles del estado francés, su único cliente en este ámbito.

## 1.1 Presentación del Grupo (continuación)

### Productos y Servicios

*Servicios de Lanzamiento.* EADS-ST interviene en el ámbito de los servicios de lanzamiento a través de sus participaciones en Arianespace para los lanzadores pesados, Starsem para los lanzadores medios y Eurockot para los lanzadores ligeros.

- *Arianespace.* EADS-ST, con una participación del 28,70% en Arianespace (directa e indirecta) es el segundo accionista mayoritario de Arianespace (después de la CNES) y es su accionista industrial mayoritario. Arianespace es el mayor proveedor de servicios de lanzamiento comerciales en cuanto a cartera de pedidos. A finales de 2004, Arianespace había lanzado 221 satélites. EADS-ST distribuye y vende lanzadores europeos a nivel mundial y realiza lanzamientos desde el centro espacial de Kourou, en la Guayana francesa.

En 2004 Arianespace obtuvo la adjudicación de siete nuevos contratos comerciales, que representaban el 40% del mercado accesible. Además, obtuvo cinco contratos gubernamentales de lanzamiento en 2004. En 2004 se llevaron a cabo tres lanzamientos de Ariane 5 (uno comercial y dos institucionales).

La versión actualmente operativa del Ariane 5 es capaz de poner en órbita geoestacionaria de transmisión una o más cargas útiles cuya masa total puede alcanzar las 6,9 toneladas. Desde 1999, cuando se llevó a cabo el primer lanzamiento comercial de Ariane 5, se han lanzado con éxito 15 Ariane 5.

En mayo de 2004, se firmó un contrato valorado en 3.000 millones de euros entre Arianespace y EADS-ST para la entrega de 30 versiones de mayor capacidad de Ariane 5, capaces de llevar una carga útil de hasta diez toneladas. Además, el compromiso europeo de respaldar un lanzador europeo ha quedado demostrado con la firma entre la ESA y Arianespace del "Acceso Garantizado al Espacio para Europa" (EGAS) en marzo de 2004.

- *Starsem* - EADS-ST posee directamente un 35% de Starsem, una sociedad de Derecho francés, junto con Arianespace (15%), la agencia espacial rusa (25%) y la Oficina Central Rusa de diseño especializado "Progress" (25%). A través de Arianespace, Starsem comercializa los servicios de lanzamiento prestados por los lanzadores Soyuz para naves espaciales de peso medio en órbitas bajas o síncronas solares, así como para misiones interplanetarias. Tras la Conferencia de Ministros de la ESA celebrada en mayo de 2003 y que aprobó la oferta de lanzamientos Soyuz desde Kourou, han dado comienzo los trabajos en la rampa de lanzamiento y una de las dos versiones Soyuz que se prevé utilizar ha

recibido el visto bueno. El primer lanzamiento está previsto para finales de 2007 y será realizado por Arianespace. En 2004 se firmaron dos contratos de lanzamiento.

- *Eurockot* - EADS-ST (51%) y Khrunichev (49%) controlan de forma conjunta Eurockot Launch Services, empresa que presta servicios de lanzamiento de pequeños satélites en órbita baja, recurriendo a lanzadores Rockot, derivados de los misiles balísticos SS-19. En 2004, Eurockot obtuvo el contrato de lanzamiento SMOS de la ESA.

*Lanzadores comerciales.* EADS-ST fabrica lanzadores y realiza trabajos de investigación y desarrollo en el marco de los programas Ariane. Los Estados Miembros, financian a través de la ESA el desarrollo de los lanzadores Ariane y tecnologías relacionadas. Después de que la ESA certifique los lanzadores, Arianespace garantiza la comercialización y la venta de los servicios de lanzamiento en todo el mundo.

En 2004, los esfuerzos se concentraron en los preparativos de la nueva puesta a punto de la versión con capacidad para 10 toneladas del Ariane, y en la implementación de la organización de la fabricación del Ariane bajo un contrato principal único, EADS-ST, de acuerdo con las decisiones de las conferencias ministeriales de la ESA en noviembre de 2001 y mayo de 2003.

En cuanto a la nueva puesta a punto, en 2004 se llevaron a cabo las principales obras de cualificación, que hicieron posible que se realizara con éxito el vuelo de cualificación en febrero de 2005. En cuanto a la aerodinamización y la racionalización de la fabricación del Ariane, EADS-ST y Arianespace suscribieron un contrato de 3.000 millones de euros en mayo de 2004 de acuerdo con el cual EADS-ST es el contratista principal para Arianespace del siguiente lote de 30 Ariane (lote PA). La firma de este contrato subraya la posición líder de EADS-ST en el mercado europeo de lanzadores.

La Dirección sigue trabajando para reducir los costes de producción y optimizar las actividades de lanzadores de EADS para ser capaz de asumir la responsabilidad total que conlleva la función de contratista principal del desarrollo y la fabricación de Ariane.

*Misiles Balísticos.* EADS-ST es la única empresa de Europa que diseña, fabrica, ensaya y presta mantenimiento de misiles balísticos. En virtud de sus contratos con el estado francés, EADS-ST ha producido la serie MSBS lanzada desde submarinos (M1, M2, M20, M4 y M45), así como instalaciones de lanzamiento en la base naval de Brest. El M45 se despliega a bordo del submarino nuclear francés de misiles balísticos de nueva generación. La Sociedad se encarga del mantenimiento operativo del sistema de misiles M45,

## 1.1 Presentación del Grupo (continuación)

colaborando con las fuerzas armadas francesas durante las pruebas de tiros y con la integración de misiles hasta el final de su vida operativa. EADS-ST ha sido contratada para desarrollar el M51, un nuevo sistema de misiles estratégico para submarinos con mayores capacidades técnicas y operativas. A finales de 2004, el ministerio de defensa francés adjudicó a EADS-ST un contrato relativo a las instalaciones de pruebas de alcance y a la fase de producción del M51 con un contrato marco de más de 3.000 millones de euros.

La Dirección considera que el desarrollo y la producción del M51 garantizarán a EADS a largo plazo una carga de trabajo de gran calidad. Además, la relativa predictibilidad de la demanda proporciona una cierta estabilidad al mercado de lanzadores, que por lo general es considerado muy volátil.

### Servicios Espaciales – EADS SPACE Services

#### Presentación

EADS SPACE Services es una entidad de EADS Espacio dedicada al desarrollo y promoción de servicios de satélites y enfocada hacia los servicios de telecomunicaciones y navegación. EADS SPACE Services incluye a las filiales participadas al 100% Paradigm Secure Communications y Paradigm Services (“**Paradigm**”). Primer suministrador comercial de servicios de comunicaciones militares seguras con el programa Skynet 5 para el ministerio de defensa del Reino Unido, Paradigm, posee y explota actualmente el sistema Skynet 4. En 2004, Paradigm amplió su base de clientes a través de contratos con la OTAN, Portugal y varios otros gobiernos. En el sector de la navegación, EADS SPACE Services, junto con Inmarsat y Thales ha establecido el consorcio Invasat, uno de los dos candidatos para la explotación del sistema Galileo en virtud del contrato de concesión con la Galileo Joint Undertaking (ESA y Comisión Europea). Se prevé que la Galileo Joint Undertaking seleccionará a un ofertante preferente a principios de 2005.

EADS SPACE Services posee intereses en empresas de servicios de telecomunicación por satélite, así como en empresas operadoras: Nahuelsat en Argentina, Globalstar en Brasil e Hispasat e Hisdesat en España.

#### Productos y servicios

*Comunicaciones militares.* En 2003, el ministerio de defensa del Reino Unido seleccionó a Paradigm para la entrega de un servicio global seguro de comunicación por satélite con una vida útil de 15 años para su programa Skynet 5 de última generación en virtud de un contrato de Iniciativa Privada de Financiación (PFI). Además, Paradigm adquirió la flota Skynet 4 existente del Reino Unido. Este contrato revolucionario, en virtud del cual Paradigm ahora posee y explota la

infraestructura de comunicación militar por satélite británica, permite al ministerio de defensa del Reino Unido realizar pedidos y pagar por los servicios requeridos. Al ofrecer un catálogo de servicios, Paradigm proporciona soluciones de comunicación diseñadas a medida para el teatro de operaciones desde la base, para servicios de voz, datos y vídeo, desde un único canal de voz hasta un sistema de seguridad integral que incorpora gestión de terminales y de red. Paradigm ofrece además servicios de asistencia, garantizando que las tropas desplegadas puedan llamar a casa y utilizar Internet. La introducción de dos nuevos satélites Skynet 5, así como la mejora de la infraestructura terrestre está prevista para antes del año 2010.

En 2004, el *Bundeswehr* alemán realizó una solicitud de propuesta para una instalación de comunicaciones seguras por satélite, que comprendía una infraestructura militar completa de comunicaciones vía satélite, que incluía una flota de satélites y una serie de estaciones terrestres tácticas y estratégicas, así como un sistema de control de redes. Se prevé que el sistema esté plenamente operativo en 2008. En respuesta a esta solicitud de propuesta, EADS SPACE Service ha constituido un consorcio, junto con Astrium como proveedor de satélites y ND SatCom como especialista en redes de comunicación. La Dirección considera que EADS SPACE Services está bien posicionada frente a la competencia, y espera que el ganador sea anunciado en el primer semestre de 2005.

*Navegación.* EADS SPACE Services ha constituido el consorcio Invasat, junto con Inmarsat y Thales, que compite con Eurely (Alcatel, Finmeccanica y Vinci) para la fase de concesión del proyecto de navegación Galileo. Tras un concurso internacional, Invasat está preseleccionada para llevar a cabo el papel de Empresa Operadora Galileo, entidad que se encargará de desplegar y explotar el sistema de satélite durante un periodo de 20 años. El proyecto Galileo constituye un gran paso adelante para Europa, y representa el primer programa importante de suministro de infraestructuras a nivel europeo con una dimensión global que aportará numerosas ventajas al continente y al resto del mundo. El potencial del mercado resulta prometedor, ya que la demanda mundial de los servicios de navegación por satélite y de productos derivados crece aproximadamente un 25% al año.

#### Producción y proveedores

EADS Espacio gestiona actualmente centros productivos situados en Francia (Vélizy, Les Mureaux, Burdeos y Toulouse), Alemania (Backnang, Bremen, Friedrichshafen, Lampoldshausen, Ottobrunn, Rostock y Trauen), España (Madrid), Reino Unido (Portsmouth y Stevenage) y en la Guayana francesa (Kourou).

## 1.1 Presentación del Grupo (continuación)

### 1.1.7 Inversiones

#### Dassault Aviation

EADS posee una participación del 46,03% en Dassault Aviation, sociedad que cotiza en el Marché Eurolist de Euronexl Parisy y en la que también poseen participaciones el Groupe Industriel Marcel Dassault (“GIMD”) (50,22%), siendo el porcentaje de acciones que cotizan libremente en el mercado el 3.75%

Dassault Aviation se una de las principales figuras en el mercado mundial de los aviones de combate y reactores privados. Fundada en 1945, la sociedad Dassault Aviation ha entregado mas de 7.500 aviones militares y civiles a clientes a clientes de más de 73 países.

Dassault Aviation se apoya en su experiencia como diseñador y arquitecto industrial de sistemas complejos para concebir, desarrollar y producir una amplia gama de aviones militares y de reactores privados.

Con la finalidad de evitar cualquier conflicto potencial entre los productos militares de Dassault Aviation y de EADS (Rafale y Eurofighter) y para facilitar una estrategia de “murallas chinas”, la Dirección ha decidido confiar la gestión de la participación accionarial de EADS en Dassault Aviation al departamento de Coordinación Estratégica, y no a la División Aeronáutica, que gestiona el programa Eurofighter.

*Aviones Militares.* Dassault Aviation ofrece dos aviones de combate polivalentes, el Rafale y la familia del Mirage 2000.

– *Rafale.* El programa Rafale comprende tres versiones de un bimotor de combate polivalente destinado a las fuerzas aéreas y navales. De acuerdo con documentos presupuestarios gubernamentales, Francia prevé la adquisición de 294 Rafale, de los que 234 son para el ejército del aire y 60 para la marina, por un coste total de €32,300 millones, incluyendo €9.500 millones para desarrollo. Ya se ha realizado un pedido de 61 aviones; de ello, 36 están destinados al ejército del aire y 25 a la marina. En 2001, el primer grupo operativo de Rafale para la marina se puso en marcha en el portaaviones Charles De Gaulle. A finales de 2002 se entregaron doce Rafale.

– *Mirage 2000.* Hay dos versiones de la familia Mirage:

(1) el Mirage 2000-5, la última versión, es un avión de combate polivalente concebido para la superioridad aérea, así como para misiones aire-tierra. El Mirage 2000-5 puede armarse con un misil de interceptación y de combate aire-aire MBD MICA; y

(2) el Mirage 2000-D, un avión de incursión apto para todo tipo de condiciones meteorológicas utilizado por el ejército del aire francés, está en proceso de adaptación para utilizar el nuevo misil aire-tierra lanzado a distancia de seguridad MBD SCALP EG. Los últimos aviones pedidos por la fuerza aérea francesa en 1996 se entregaron en 2001. Ya se han encargado más de 600 aviones Mirage 2000, la mitad de los cuales son para países extranjeros.

*Reactores Privados.* Dassault Aviation ofrece una amplia cartera de productos dentro de la gama alta de los reactores privados. Desde la entrega del primer Falcon 20 en 1965, se han entregado más de 1.400 reactores de negocios Falcon. Los Falcon que se encuentran actualmente en servicio operan en más de 60 países de todo el mundo, realizando operaciones de transporte para empresas, personas VIP y gobierno. La familia de reactores Falcon incluye cuatro reactores trimotores: el Falcon 50EX, 900C, 900EX y 7X; el Falcon 2000 bimotor y el Falcon 2000EX, presentado en octubre de 2000. Con el cambio de siglo el reactor Dassault Falcon se convirtió claramente en líder de su categoría. En 2001, se presentó al público al último proyecto de la familia Falcon, el trimotor de largo alcance, Falcon 7X, en la planta de Dassault en Teterboro, Nueva Jersey. Las pruebas de vuelo están previstas para principios del segundo semestre de 2005. La certificación y las primeras entregas están previstas para antes del fin de 2006

#### Dasa-Dornier Luftfahrt

DADC, en la que EADS tiene una participación del 75%, posee una participación del 93,6% en Dornier GmbH, que a su vez controla el 1,58% del capital de Fairchild Dornier Luftfahrt Beteiligungs GmbH, accionista único de Dornier Luftfahrt GmbH. A través de esta participación minoritaria, EADS no participa en ninguna decisión comercial relativa a Dornier Luftfahrt.

## 1.2 Acontecimientos recientes

### **AirTanker seleccionado como licitador pre-seleccionado para el futuro avión cisterna estratégico británico**

El 28 de febrero de 2005 el ministro de Defensa del Reino Unido anunció la elección del consorcio AirTanker, que lidera EADS, como licitador pre-seleccionado para el programa de reabastecimiento en vuelo del Reino Unido, por valor de 13.000 millones de libras esterlinas. Esta elección confirma la competitividad de la oferta del avión cisterna A330-200 y prepara el terreno para que el consorcio AirTanker comience la etapa final de las negociaciones contractuales sobre la mayor iniciativa privada de financiación del sector de defensa de la historia.

### **Satisfactorio lanzamiento del Ariane 5 ECA**

El 12 de febrero de 2005 se lanzó con éxito desde el puerto espacial europeo en Kourou, Guayana Francesa, la nueva versión del Ariane 5 ECA. El lanzamiento confirmó las mejoras que se han realizado desde el vuelo inaugural del Ariane 5 ECA en diciembre de 2002, y despeja buena parte de las dudas que existían sobre la continuidad del programa Ariane 5 ECA. Según el CEO de la División Espacio, como consecuencia del éxito del lanzamiento, “Arianespace posee ahora un lanzador fiable y de alto rendimiento que le permitirá responder a las exigencias del mercado”.

### **ATR firma contratos con una compañía aérea de bajo coste hindú para la venta de 30 aviones nuevos**

El 11 de febrero de 2005 Air Deccan, la primera compañía aérea de bajo coste de la India, firmó un contrato con ATR para adquirir 30 nuevos aparatos ATR 72-500 (configuración de 72 asientos). Las entregas se realizarán a lo largo de un periodo de cinco años a partir de mayo de 2005, a un ritmo de entre seis y ocho aviones por año aproximadamente.

### **Nuevos clientes para el A380**

El 28 de enero de 2005 China Southern Airlines firmó un contrato con Airbus para adquirir cinco A380. Este acuerdo constituye el primer compromiso de compra de aviones A380 de un transportista chino y supone un importante paso adelante de EADS en este importante mercado estratégico.

En enero, UPS se había convertido en el tercer cliente estadounidense del A380, al firmar un contrato para adquirir 10 versiones de carga del nuevo aparato, más una opción de compra de otros 10 aviones. El UPS A380F tendrá una capacidad de carga útil de 150 toneladas distribuida en tres puentes, con un volumen de carga de 1.130 metros cúbicos y una autonomía de vuelo de aproximadamente 10.400 kilómetros. UPS recibirá su primer A380 F en 2009.



EADS es una empresa internacional que ofrece productos y servicios del sector aeroespacial y de defensa, siempre guiada por la ambición de ser la principal referencia en el sector. Para ser considerada como tal, es preciso crear valor a largo plazo y reconocer la responsabilidad corporativa social y ética del Grupo. Por lo tanto, la estrategia del Grupo se ha diseñado para alcanzar un equilibrio sostenible entre los resultados económicos, la atención a los intereses de las partes afectadas por la actividad y el respeto del medio ambiente.

El enfoque de la responsabilidad social corporativa (“RSC”) de EADS se basa en el carácter, la estrategia y las actividades del Grupo. Su visión a largo plazo viene marcada por las especialidades de los productos, como, por ejemplo, un ciclo de vida medio superior a 30 años. Asimismo, el Grupo EADS se creó a partir de la integración de varias empresas. Las funciones corporativas tienen la responsabilidad de definir directrices y apoyar a las unidades de negocio, que se encargan de la actividad comercial cotidiana. Deben garantizar el diálogo con las partes directamente afectadas por su actividad.

Como empresa del ámbito de defensa, el Grupo EADS es consciente de su responsabilidad a la hora de vender a distintos países productos y servicios de defensa que contribuyen a la seguridad de estas naciones en tiempos de paz. EADS elabora productos y soluciones integradas, siguiendo las especificaciones de los clientes, que deben cumplir estrictamente la legislación aplicable aprobada por el gobierno competente (legislación sobre exportación de armas, normas sobre embargos, acuerdos de Ottawa, política anticorrupción, etc.).

En 2004, EADS emprendió la tarea de demostrar que actúa con responsabilidad social corporativa a la hora de llevar a cabo su actividad comercial habitual. Para conseguirlo, EADS estableció una política de RSC, que identifica una serie de ámbitos en los que el Grupo, colectivamente, desea mejorar de forma continua.

La visión de EADS está en consonancia con los marcos de referencia reconocidos internacionalmente, como la Declaración Universal de Derechos Humanos, la Declaración de la

Organización Internacional del Trabajo y la Convención de la OCDE. EADS, en su calidad de firmante del *Global Compact* de las Naciones Unidas, está comprometida con la promoción, dentro de su ámbito de influencia, de los valores fundamentales en el ámbito de los derechos humanos, el trabajo, el medio ambiente y la lucha contra la corrupción. EADS desea informar sobre los logros del Grupo en la implantación de su estrategia para un desarrollo sostenible.

La política de RSC de EADS engloba avances en aspectos clave de la RSC, comunes a todo el Grupo. Hace referencia, siempre que es posible, a las buenas prácticas vigentes, así como al Código Ético de EADS, que se ha redactado con objeto de dar orientación a los directores de operaciones y empleados en cada una de las funciones afectadas.

EADS es consciente de que, además de la aplicación de las buenas prácticas de RSC en sus empresas, publicar informes sobre dichas prácticas es cada vez más importante para las partes afectadas por su actividad. Por ello, EADS comenzó a informar sobre sus actividades en el ámbito de la RSC en el Informe Anual de 2002. En los informes de 2002 y 2003, se incluyó principalmente información cualitativa, dado que las prácticas de RSC radican fundamentalmente en las unidades de negocio y sus respectivas sedes y hasta entonces no se había establecido un sistema centralizado de informes.

El informe de 2002 establecía las prácticas vigentes a nivel del Grupo, mientras que el de 2003 incluía ya un primer análisis cualitativo de las buenas prácticas vigentes en las unidades de negocio de EADS.

A principios de 2004, la alta dirección de EADS decidió poner en marcha un amplio proyecto destinado a elaborar de forma progresiva un sistema de informes más detallados y cuantitativos sobre la RSC a nivel del Grupo y a garantizar que las buenas prácticas vigentes en determinadas unidades de negocio sean comunicadas a la totalidad del grupo.

## 2.1 Establecimiento de un concepto común de Responsabilidad Social Corporativa

### 2.1.1 Objetivos de la iniciativa Responsabilidad Social Corporativa 2004

El objetivo de la iniciativa RSC de 2004 era definir un concepto común de RSC en el ámbito corporativo y establecer políticas y sistemas que permitiesen a EADS no sólo cumplir cualquier legislación que se apruebe en el futuro, sino, lo que es aún más importante, conseguir mantener una comunicación transparente y proactiva en el futuro.

Con tales objetivos en mente, los CEOs de EADS lanzaron, durante el segundo semestre de 2004 y los primeros meses de 2005, una iniciativa global destinada a elaborar la política de RSC de EADS sobre la base de la visión y los valores subyacentes de EADS, y a diseñar un plan para su aplicación. Para conseguirlo, EADS trabajó conjuntamente con un equipo de consultores especializados en cuestiones de RSC.

La iniciativa pretendía establecer políticas compartidas por todos los integrantes de EADS, que constituyeran los cimientos de la visión común del Grupo sobre estos importantes asuntos. Esta iniciativa precisaba del apoyo activo de todos los directores de cada división, de cada unidad de negocio y de la función corporativa.

### 2.1.2 Enfoque metodológico

La iniciativa se llevó a cabo en cuatro fases, en cada una de las cuales participó un “equipo central de proyecto”, compuesto por representantes de las funciones corporativas y de las principales unidades de negocio de EADS, con el fin de mantener un enfoque y unos conceptos coherentes que posteriormente pudieran ser puestos en práctica por cada unidad y por cada función.

#### - Fase 1 - Etapa inicial

La primera fase del proyecto fue la evaluación del entorno de EADS en lo tocante a la normativa vigente y en proyecto, así como la comparación con las buenas prácticas de RSC en el sector de la aeronáutica y la defensa. Otro objetivo fue identificar los temas de RSC de mayor prioridad para EADS, que debían abordarse lo antes posible tanto internamente como en la comunicación de información a las partes afectadas por su actividad. Fue necesario realizar una lista de prioridades, ya que (i) se consideró que no era realista intentar abordar todos los temas a la vez y (ii) que

algunos de los aspectos que normalmente se incluyen en el sistema de informes de RSC no son necesariamente importantes para el sector de actividad de EADS.

#### - Fase 2 - Identificación de prácticas y política de Responsabilidad Social Corporativa

La segunda fase del proyecto tenía una doble finalidad: (i) elaborar un informe de situación de la RSC en EADS, basado en las experiencias y las prácticas de las unidades de negocio que están a cargo de determinados temas que, debido a la diversidad de las actividades de EADS, no se pueden abordar a nivel del Grupo; y (ii) establecer las políticas de EADS con respecto a los elementos de máxima prioridad identificados en la primera fase.

El trabajo se desarrolló mediante un proceso interactivo, con el fin de que los resultados y las buenas prácticas identificadas a partir de los debates con las unidades de negocio se integrasen en la política de RSC de EADS.

#### - Fase 3 - Agenda relativa a la presentación de informes

El objetivo de la fase 3 consistió en definir los siguientes pasos a adoptar en relación con los informes, tanto internos como externos.

Se acordó que debería establecerse un sistema de informes de RSC identificándose dentro del Grupo una serie de redes funcionales de presentación de informes, que (con la excepción de la de medio ambiente) ya existían anteriormente y eran aplicados dentro del Grupo:

- Recusos Humanos (“RRHH”)
- Medio ambiente
- Compras
- Programa de Cumplimiento de la Normativa Internacional
- Donaciones y patrocinios
- Calidad y satisfacción del cliente
- Investigación y Desarrollo (“I&D”)
- Presentación de informes jurídicos
- Presentación de informes financieros

## 2.1 Establecimiento de un concepto común de Responsabilidad Social Corporativa (continuación)

De forma paralela, se acordaron unos indicadores principales de resultados, basados en la Iniciativa Global de Informes (“GRI”), en los principios del *Global Compact* y en las *Nouvelles Régulations Economiques* francesas, y adaptados a la actividad de EADS.

Estos indicadores principales de resultados no se incluyeron plenamente en el informe de 2004, ya que EADS decidió actuar de forma progresiva, añadiendo indicadores principales de resultados cada año a las publicaciones de EADS, según estuvieran disponibles los datos y pudiera verificarse la calidad de los mismos.

### – Fase 4 – Aprobación

Tras un profundo y crítico debate, los CEOs aprobaron los resultados de la iniciativa y los pasos a seguir, entre los que se incluye esta publicación.

## 2.2 Código ético de EADS

Cuando se creó EADS, se elaboró un código ético (el “**Código Ético**”) que se hizo llegar a los trabajadores del Grupo. Dicho Código Ético tenía como objetivo enfatizar los valores claves para el éxito de la eficaz integración de las distintas empresas en un solo grupo.

Más de cuatro años después de la creación de EADS, y a la luz de su condición de líder del mercado en muchos de sus negocios y del cambiante panorama jurídico en lo tocante a la ética empresarial, EADS ha iniciado un proceso de actualización del Código Ético con el fin de reflejar una serie de prácticas recomendadas por diversos códigos y leyes, así como para que se ajuste a las buenas prácticas.

El nuevo Código Ético de EADS establecerá en un único y completo documento las directrices del Grupo sobre normas éticas. Así, servirá de orientación para todos los empleados sobre la conducta adecuada en su entorno profesional.

Se sensibilizará a todos los empleados mediante una campaña de información sistemática, dirigida a aumentar la concienciación de la importancia de una conducta empresarial ética, subrayando los valores subyacentes.

El texto mejorado del Código Ético de EADS estará disponible en Internet en [www.eads.com](http://www.eads.com).

Mientras tanto, el antiguo Código Ético sigue vigente plenamente.

## 2.3 Políticas y operaciones de Responsabilidad Social Corporativa

Las políticas de EADS se han diseñado para apoyar y aplicar la visión y la estrategia a largo plazo de EADS en lo tocante a la RSC. Establecen directrices acordes con los valores de EADS por las que se debe regir la actividad cotidiana del Grupo.

### Políticas de RSC en los ámbitos identificados como más relevantes para EADS.

Ámbitos de RSC	Elementos de la política específicos
Ética empresarial	Prácticas empresariales apropiadas Cumplimiento de la legislación que regula todas las actividades de EADS Normas de Gobierno Corporativo
Crecimiento sostenible	Calidad del producto y satisfacción del cliente Apoyo y protección de la innovación Fomento de una relación de beneficio mutuo con los proveedores de EADS
Protección del medio ambiente	Reducción de las repercusiones medioambientales de las actividades de EADS Reconocimiento de las repercusiones medioambientales de los productos de EADS durante su vida útil
Relación empleador – empleado	Creación de un lugar de trabajo seguro para los empleados y subcontratistas de EADS Garantía de la igualdad de oportunidades para todos los empleados de EADS Garantía de una eficaz gestión de las capacidades y el <i>know-how</i> Promoción de un diálogo proactivo con los empleados de EADS
Ciudadanía Corporativa	Mantenimiento de un diálogo abierto con las partes afectadas por la actividad de EADS Inclusión de los intereses comunitarios en la estrategia global de EADS

Más abajo<sup>(2)</sup>, se describen de forma más detallada las políticas y las prácticas relacionadas.

### 2.3.1. Ética empresarial

#### 2.3.1.1 Prácticas empresariales apropiadas

Hacer negocios en el ámbito internacional exige una vigilancia especial destinada a garantizar que todas las empresas pertenecientes al Grupo cumplan en todo momento la totalidad de las leyes y reglamentos en vigor relativos a las ventas internacionales. Para el Grupo, este aspecto es prioritario, ya que EADS, como empresa de alcance global, reconoce su responsabilidad de actuar siempre de conformidad con la máxima ética profesional y la máxima integridad en todo el mundo.

Para conseguirlo, EADS International ha estado desarrollando desde 2000 una serie de normas y procesos destinados a garantizar el cumplimiento de dichas leyes y reglamentos.

Política

- “Operamos en sectores que están estrictamente regulados por normativas nacionales e internacionales. EADS tiene el compromiso de cumplir rigurosamente toda la normativa vigente allí donde operen entidades de su grupo.
- La lucha contra la corrupción en el comercio exterior es un gran reto para todas las compañías internacionales. Para estar a la altura de este reto, EADS tiene un compromiso de cumplimiento de la totalidad de la legislación nacional e internacional pertinente, incluido el Convenio de la OCDE de noviembre de 1997, incorporado a la legislación de 35 países. El programa de cumplimiento de la normativa internacional de EADS constituye una política corporativa aplicable a todas las actividades internacionales de EADS y de sus filiales, cuyo fin es detectar y evitar el soborno y las prácticas comerciales contrarias a la competencia.
- Dada la naturaleza de sus productos y servicios, EADS participa a menudo en propuestas, preparaciones de licitaciones o negociaciones contractuales con autoridades públicas. La política del Grupo es competir de forma justa y legal para obtener todas las oportunidades comerciales, llevar a cabo las negociaciones y cumplir los contratos, cuando le sean adjudicados, cumpliendo todos los requisitos, las especificaciones y las obligaciones contractuales vigentes.”

(2) La presentación que sigue establece los aspectos clave relacionados con los esfuerzos actuales de RSC y no pretende ser una descripción exhaustiva de los mismos.



## 2.3 Políticas y operaciones de Responsabilidad Social Corporativa (continuación)

EADS ha puesto en práctica una detallada política corporativa, las “Normas de Comercio Exterior”, de aplicación a todas las actividades de las entidades del Grupo, cuya finalidad es detectar y evitar los riesgos de sobornos en las ventas internacionales. Esta política se ha publicado en el Manual Corporativo de EADS, que está a disposición de todos los empleados en la intranet de la compañía.

Esta política comporta un control efectivo de las operaciones internacionales, mediante la realización de procesos de diligencia debida (*due diligence*) de los socios, auditorías periódicas y mecanismos de información, así como la celebración de sesiones de formación en todas las unidades de negocio. Asimismo, establece las directrices adecuadas para la aceptación de regalos y atenciones.

### Organización

EADS ha desarrollado una serie de políticas y procedimientos destinados a garantizar que sus actividades de comercio internacional no infringen leyes o reglamentos aplicables relativos al comercio internacional y que éstas cumplen las normas vigentes de ética empresarial y de integridad.

Los principales pilares de estas políticas y de estos procedimientos se describen a continuación:

- Transparencia en la selección de socios comerciales. Todos los socios comerciales de cualquier compañía del Grupo EADS deben someterse a un estricto procedimiento de contratación, basado en (i) un proceso de diligencia debida (*due diligence*) cuya finalidad es confirmar que el candidato a socio tiene la necesaria acreditación y cualificación para trabajar para EADS; (ii) normas reconocidas internacionalmente (ubicación, superficie, credenciales, historial de comportamiento ético, etc.) y (iii) el compromiso de cumplimiento de las políticas del Grupo que prohíben la corrupción y el pago de sobornos.
- “Una retribución adecuada para servicios legítimos”. EADS desea garantizar que todos los pagos que deban realizarse a un socio comercial estén justificados por servicios legítimos prestados por ese socio y no superen los niveles retributivos establecidos por las prácticas del mercado.
- Control de las relaciones contractuales con esos socios comerciales (y los pagos relacionados) hasta la satisfacción de todas las obligaciones contractuales.

Estas políticas y procedimientos se aplican normalmente a todas las actividades relacionadas directa o indirectamente con el comercio exterior. Los socios comerciales del Grupo deberán respetar estas políticas y procedimientos.

Asimismo, EADS lleva a cabo auditorías periódicas de todos los contratos relacionados firmados por las unidades de negocio con el fin de verificar que las políticas y los procedimientos del

Grupo se aplican de forma adecuada, debiendo presentar informes anuales sobre la aplicación de esas políticas y esos procedimientos cada unidad de negocio.

Además, el Grupo ha desarrollado una política de formación general, cuyo objetivo es difundir una cultura de “vigilancia” en todas las unidades de negocio. Todos los empleados que participan en actividades de comercio internacional asisten a estos cursos de formación.

En 2004, se impartieron unas 20 sesiones formativas en cada unidad de negocio, en ocasiones con la asistencia de terceros (fiscales, representantes de organizaciones internacionales, abogados, etc.) con el fin de comunicar los valores y las políticas de la Sociedad a todas las partes afectadas por la actividad.

Desde octubre de 2002, EADS cuenta con una red de *International Compliance Officers* (“ICO”), que representan a cada unidad de negocio. Estos *International Compliance Officers* son los responsables de la correcta aplicación de las políticas y los procedimientos en el seno del Grupo.

Asimismo, EADS ha entablado relaciones con organizaciones internacionales como la OCDE, la Cámara de Comercio Internacional y la Unión Europea (Grupo de Estados contra la Corrupción) (“GRECO”).

Simultáneamente, EADS International ha desarrollado diversas relaciones con partes afectadas por la actividad:

- La firma en 2003 de un convenio con el consejo francés de lucha contra la corrupción, suscrito también por otras empresas francesas;
- El establecimiento conjunto con otras empresas de un conjunto de principios relativos a las prácticas de lucha contra la corrupción en el sector aeroespacial y de la defensa;
- El diálogo con los grupos de lucha contra la corrupción de la Cámara de Comercio Internacional y la OCDE; y
- La evaluación, realizada por asesores externos cualificados, de la política de ética empresarial internacional de EADS.

### Resultados y buenas prácticas

EADS lleva a cabo investigaciones y auditorías periódicas con el fin de detectar y promover las “buenas prácticas”, aplicadas dentro del grupo, en relación con la correcta aplicación de la política sobre ética en el comercio internacional del Grupo, con el objetivo de divulgar esas “buenas prácticas” al resto del Grupo.

El Grupo publicó en enero de 2004 un folleto titulado “Política sobre la ética en el comercio internacional de EADS para contratos con consultores: transparencia y justificación”, que se entregó a todos los posibles consultores de marketing internacional. Este folleto resume las políticas y los

## 2.3 Políticas y operaciones de Responsabilidad Social Corporativa (continuación)

procedimientos del Grupo en materia de selección de socios comerciales internacionales. Cuando se considera conveniente, se invita a dichos consultores a asistir a sesiones formativas específicas.

Los ICO del Grupo se reúnen periódicamente para compartir sus preocupaciones y las buenas prácticas detectadas. Desde 2003, se organiza anualmente un congreso de ICO, al que acuden más de 100 personas que participan en actividades y operaciones de comercio internacional.

EADS publica también, de forma periódica, boletines internos para todo el Grupo, "ICO information letters", que se centran en la evolución del entorno normativo del comercio exterior y destacan información publicada por los medios de comunicación internacionales sobre la lucha contra la corrupción en todo el mundo. El objetivo de estos boletines es completar y actualizar la información facilitada a los empleados de EADS durante las sesiones formativas.

Indicadores principales de resultado	Ref. GRI	2004	2003
Auditoría a los archivos de consultoría	-	93,10%	No disponible
Número de boletines "ICO information letters" publicados	-	3	2
Número de sesiones de formación organizadas por los ICO	-	20	12

Alcance: EADS y acuerdos de consultoría al amparo de la dirección de EADS

### 2.3.1.2 Cumplimiento de la legislación que regula todas las actividades de EADS

El cumplimiento de la legislación es un campo muy extenso para las empresas que operan en el terreno internacional. Además, EADS, en su calidad de empresa dedicada a la fabricación de productos de defensa, debe cumplir una serie de requisitos específicos impuestos por los clientes de esos productos de defensa.

En el caso de las ventas internacionales, los negocios con material de defensa están sujetos a leyes y reglamentos vigentes en los países desde los que se van a exportar los productos de defensa de EADS. Nos referimos, entre otros, en el caso de Francia, al "Décret-loi du 18 avril 1939" con sus posteriores enmiendas, en el caso de Alemania, a la "Kriegswaffenkontrollgesetz" y, en el caso de España, al "Real Decreto 491/1998 de 27 de marzo de 1998", así como a las directrices nacionales para la concesión de licencias de exportación.

Política

- "EADS tiene el compromiso de cumplir con la legislación de defensa de la competencia, así como con la legislación en materia humanitaria, cuando sea aplicable, en la totalidad de sus actividades y en todo el Grupo.
- EADS también tiene el compromiso de cumplir con la legislación aplicable en materia de comercio exterior. Las sociedades del Grupo EADS cumplen todos los reglamentos de control de las exportaciones e importaciones que regulan las exportaciones y las importaciones de materias primas y datos técnicos.
- EADS obtiene siempre las licencias de exportación y demás permisos gubernamentales necesarios para exportar productos y tecnologías bajo el control de los gobiernos locales.
- EADS investiga a los nuevos clientes y proveedores para comprobar que no realizan negocios con entidades prohibidas por las legislaciones nacionales."

Organización

EADS está sujeta a un gran número de regímenes jurídicos en cada una de las jurisdicciones en las que realiza actividades comerciales. La dirección de Asuntos Jurídicos de EADS, en coordinación con los departamentos jurídicos de las divisiones y unidades de negocio, se encarga de la aplicación y la supervisión de los procedimientos diseñados para garantizar que las actividades de EADS respetan todas las leyes, reglamentos y requisitos aplicables. También es responsable de la supervisión de los litigios que afecten al Grupo, así como de la protección jurídica de los activos del Grupo, incluida la propiedad intelectual.

El Secretario Corporativo y el Departamento Jurídico tienen también un papel esencial en el establecimiento y la administración de (i) los procedimientos de Gobierno Corporativo de EADS y (ii) la documentación jurídica de acuerdo con la cual se establece la delegación de poderes y responsabilidades y se define el entorno directivo de EADS y el control interno del medio.

Dado que todos los países desde los que EADS exporta material de defensa tienen legislaciones distintas en materia de control de las exportaciones de armas, la organización del cumplimiento de dicha legislación está descentralizada.

Existen organizaciones nacionales responsables de las operaciones con bienes de defensa dentro de los países en los que EADS tiene sus sedes principales.

## 2.3 Políticas y operaciones de Responsabilidad Social Corporativa (continuación)

Los aspectos cubiertos por estas organizaciones son:

- La compra de componentes o subsistemas clasificados o con restricciones a la exportación (en colaboración con la organización de compras);
- La gestión del material y los datos clasificados dentro de EADS (en colaboración con los oficiales de seguridad y la organización informática); y
- La solicitud de licencias de exportación en los países desde los que se va a exportar el material.

Todas estas actividades son objeto de verificaciones periódicas por parte del departamento de Auditoría Interna.

Resultados y buenas prácticas

Con el fin de estar cerca de los negocios operativos, EADS ha puesto en marcha un proceso de descentralización. Se han nombrado responsables de control de las exportaciones y recursos o procedimientos especializados al nivel de las unidades de negocio y de la sede, con el fin de garantizar el cumplimiento de la legislación relativa a las actividades de exportación de armas (Astrium, SPACE Transportation, Eurocopter, Defensa) mediante responsables de exportaciones involucrados en la actividad comercial cotidiana de las sedes.

En lo que respecta a otras normativas nacionales e internacionales, las unidades de negocio de Espacio, por ejemplo, deben cumplir las normas de la Agencia Espacial Europea (“ESA”), lo que hacen mediante la integración de esas normas con las de los clientes a través de planes estratégicos a largo plazo.

Indicadores principales de resultado	Ref. GRI	2004
Decisiones judiciales relativas a casos regulados por la legislación de defensa de la competencia	SO6	Ninguna
Descripción de políticas, procedimientos/sistemas de gestión y mecanismos de cumplimiento para evitar comportamientos contrarios a la defensa de la competencia	SO7	i) Código Ético de EADS, que incluye entre otras, todas las disposiciones pertinentes del Código relativas a la legislación en materia de competencia. ii) Análisis periódicos de riesgo jurídico conforme surjan las cuestiones.

Ámbito: EADS

### 2.3.1.3 Normas de Gobierno Corporativo

Durante 2004, el Consejo de Administración de EADS mantuvo el principio rector de maximizar el valor para los accionistas de conformidad con la legislación aplicable y los principios de Gobierno Corporativo vigentes en los países donde radica la Sociedad, reforzando al mismo tiempo su atención a las buenas prácticas de Gobierno Corporativo.

La estructura de la dirección de EADS ha demostrado ser eficaz y estar bien adaptada para cumplir su compromiso mediante una relación sostenible y equilibrada con las partes afectadas por la actividad de EADS. Garantizar el desarrollo de los trabajadores y de los proveedores, así como la satisfacción del cliente, sigue siendo una de las bases sobre las que se asientan el éxito de EADS, sus operaciones y su cultura.

Política

- “EADS está decidida a ser la referencia en cuanto a la excelencia en el ámbito del Gobierno Corporativo. Estamos decididos a cumplir e incluso superar los requisitos sociales, legales y estatutarios para garantizar una gestión y una contabilidad transparentes.
- EADS se compromete a proporcionar información y documentos precisos y fiables en todos los procesos de toma de decisiones y en todas las relaciones comerciales, tanto dentro como fuera de EADS. Con el fin de alcanzar la máxima fiabilidad, EADS mejora continuamente sus procedimientos de Control Interno y Gestión de Riesgos.”

Organización

Véase “Parte 1/Capítulo 2 Gobierno Corporativo”

### 2.3.2 Crecimiento sostenible

EADS suministra algunas de las tecnologías más avanzadas actualmente en el ámbito de la industria aeroespacial y de defensa. EADS se esfuerza por responder a la demanda por parte de sus clientes de tecnología competitiva, rentable e innovadora. El desarrollo del Grupo se basa en su capacidad de suministrar a los clientes productos y servicios que funcionen. Para mantener ese desarrollo, deberá centrarse en la calidad del producto, en la innovación continua y en la mejor gestión de los proveedores.

#### 2.3.2.1 Calidad del producto y satisfacción del cliente

Como líder del sector aeroespacial y de defensa, EADS trabaja de forma constante para aprovechar la sólida reputación que ha adquirido gracias a la excelencia de sus productos, de sus procesos y de sus trabajadores. Centrada en la mejora continua

## 2.3 Políticas y operaciones de Responsabilidad Social Corporativa (continuación)

y en el fomento de la confianza del cliente mediante la mejora de la entrega puntual y de calidad, EADS exige que la totalidad de las áreas de su negocio operativo se impongan el reto de mejorar sus niveles de calidad y excelencia operativa, tanto internamente como a lo largo de la cadena de suministros.

### Política

- “EADS está plenamente comprometida con la consecución de los mayores niveles de satisfacción del cliente, con el impulso de mejoras continuas en la calidad de sus productos, procesos y personal y con la implantación de los sistemas de gestión de calidad más exigentes.
- EADS trata activamente de conocer las opiniones de los clientes a través de un proceso estructurado de entrevistas con clientes en el ámbito de todo el grupo.”

### Organización

El Responsable de Calidad (*Chief Quality Officer*) es el encargado de estimular, dirigir y apoyar a las unidades de negocio para que pongan en práctica mejoras continuas en los resultados de entrega puntual y de calidad a nivel operativo y de mantener y mejorar la confianza que los clientes han depositado en EADS.

El Responsable de Calidad:

- Proporciona una metodología unificada para todo EADS, formación y apoyo para la aplicación de un programa de medición y mejora de la confianza del cliente en toda la Sociedad.
- Proporciona conocimiento experto de vanguardia y apoya a las unidades de negocio a la hora de diagnosticar y corregir las deficiencias de flujo de los procesos de la cadena de suministros industriales.
- Proporciona una metodología y un kit de herramientas unificados para todo EADS, con la formación, la orientación y el apoyo para la implantación asociadas a las unidades de negocio a la hora de desarrollar expertos de mejora “cinturón negro de EADS”.
- Proporciona apoyo para compartir e implantar las buenas prácticas en las unidades de negocio a la hora de establecer barreras de calidad para mejorar la disciplina y la solidez de los principales procesos industriales.

- Proporciona un sistema sencillo de medición de alto nivel y apoya la implantación de un sistema coherente de presentación de informes de entrega puntual y de calidad a lo largo de la cadena de suministros.
- Preside un consejo de calidad de EADS con representantes de alto nivel de cada unidad de negocio, en el que se acuerdan acciones y prioridades y se trabaja para implantar la entrega puntual y de calidad en todas las unidades de negocio.
- Trabaja con dinamismo y flexibilidad a través de un pequeño equipo central, apoyado por directivos de gran potencial cedidos por las unidades de negocio, que aportan, cuando es necesario, conocimiento experto externo de vanguardia en cada ámbito de acción.
- Anima, apoya e impulsa una red de expertos operativos de las unidades de negocio, cuya finalidad es garantizar que el Programa de Calidad y Excelencia Operativa esté adaptado a las necesidades, las prioridades y la madurez de cada unidad de negocio.
- Proporciona valor añadido directamente a las unidades de negocio aportando, y financiando en una fase inicial, el conocimiento experto interno para ayudar a las unidades de negocio a mejorar la formación de capacidad y la orientación.
- Proporciona valor añadido directamente a las unidades de negocio aportando, y financiando en una fase inicial, el conocimiento experto interno para ayudar a las unidades de negocio a diagnosticar las deficiencias del proceso de la cadena de suministros Industriales y diseñar medidas correctivas para subsanarlas.
- Representa a EADS en los órganos de calidad, normalización y normativa relevantes, nacionales e internacionales, en los que EADS está presente por su condición de empresa internacional de la industria aeroespacial y de defensa.
- Representa a la red medioambiental en el programa de RSC de EADS.

### Resultados y buenas prácticas

La red de calidad se centra en incrementar la confianza del cliente mediante la entrega puntual y de calidad y se basa en el siguiente lema: “*Con independencia de lo buenos que seamos hoy, mañana seremos mejores*”.



## 2.3 Políticas y operaciones de Responsabilidad Social Corporativa (continuación)

En junio de 2004, se celebraron dos foros sobre los temas calidad y excelencia operativa. En estos foros, altos ejecutivos en representación de las unidades de negocio realizaron valiosas aportaciones para la fase de diseño de una iniciativa de mejora de la calidad en todo el Grupo. Tras estos talleres, en el segundo semestre de 2004, se lanzó una importante iniciativa destinada a mejorar la confianza y la satisfacción del cliente mediante el impulso de mejoras operativas en los procesos industriales que contribuyen a realizar una entrega puntual y de calidad de los productos y servicios a los usuarios finales. Este Programa de Calidad y Excelencia Operativa ha superado ya la fase de puesta en marcha y avanza hacia la implantación operativa directamente en las unidades de negocio de EADS.

El Programa de Calidad y Excelencia Operativa actúa sobre cinco áreas principales de mejora:

- Mide los niveles de confianza del cliente y actúa en consecuencia para incluir en las medidas de mejora la prioridad establecida por el cliente;
- Realiza una rigurosa evaluación y mejora los resultados del proceso de cadena de suministros, tanto dentro como fuera de EADS, (esto es, los proveedores, mediante la comparación con las buenas prácticas de la cadena de suministros de empresas multinacionales de otros sectores industriales;
- Invierte significativamente en habilidades de resolución de problemas del personal, mediante el desarrollo de un programa de formación y desarrollo de alto nivel y a medida denominado “cinturón negro de EADS”, con el fin de que se lleven a cabo mejoras eficaces y continuas de forma generalizada en todos los niveles de la empresa;
- Introduce barreras de calidad, que funcionan como puestos de control en los procesos industriales más importantes, con el fin de garantizar una rápida previsión y eliminación de posibles problemas operativos de las actividades en las fases finales de producción; y
- Mide y revisa, al más alto nivel, los resultados de entrega puntual y de calidad y los niveles de confianza del cliente en cada unidad de negocio de EADS, con el fin de dar prioridad a esos aspectos en todos los niveles, desde la dirección de EADS hasta el último trabajador de la Sociedad.

La política y las directrices de calidad se comunican a los proveedores, que deben cumplir las normas de calidad de EADS.

Los indicadores principales de resultados estarán disponibles en el informe sobre el año fiscal 2005.

### 2.3.2.2 Apoyo y protección de la innovación

Estrategia de innovación

#### Política

- *“El objetivo de nuestra estrategia de innovación es incrementar la competitividad a través de la mejora continua de la calidad de los servicios y productos y de la eficiencia de los procesos. Los dos principales pilares de nuestra estrategia son la red de Investigación y Tecnología (“I+T”) de EADS y el Centro de Investigación Corporativo (“CRC”).”*

#### Organización

La estrategia de innovación de EADS está tanto centralizada como descentralizada. La I+D es responsabilidad de cada una de las unidades de negocio, que deben garantizar el desarrollo de productos y servicios que respondan a las necesidades de los clientes y ofrecer soluciones competitivas que se correspondan con las expectativas del mercado. Los esfuerzos centralizados son subrayados tanto por la red de I+T de EADS como por el CRC.

La red de I+T coordina las actividades de investigación y tecnología que comparten todas las unidades de negocio, facilitando la circulación de la información y los resultados de investigación en el seno del Grupo, permitiendo la creación de un programa común de I+T, proporcionando un potencial de innovación a largo plazo. La red está organizada alrededor de 18 campos tecnológicos de interés transversal, como materiales y estructuras, electrónica, navegación y control y tratamiento de imágenes. Se ha estructurado para facilitar los intercambios entre expertos técnicos y la dirección empresarial, fomentar el intercambio de buenas prácticas y ahorrar costes. La red también coopera con partes externas afectadas por la actividad, empresas, organizaciones sectoriales, laboratorios de investigación y universidades.

El CRC apoya a la red de I+T actuando como plataforma para el intercambio de *know-how* y señalando las posibles sinergias en todo el Grupo. El CRC tiene dos sedes principales, en París y Munich. Además, mantiene centros de investigación de proximidad en Toulouse y Hamburgo, con el fin de dar servicio a su mayor cliente, Airbus. En los últimos años se han abierto otras oficinas, en Moscú (2003) y Singapur (2004). El CRC emplea a unas 600 personas, incluyendo a los estudiantes de doctorado y estudiantes universitarios en prácticas.

Véase también “Parte 1/1.1 Exámen y análisis por parte de la Dirección de la situación financiera y los resultados de las actividades ordinarias”.



## 2.3 Políticas y operaciones de Responsabilidad Social Corporativa (continuación)

### Resultados y buenas prácticas

Los programas de innovación tecnológica se gestionan de forma conjunta con la red de I+T y el CRC de EADS, así como a través de una importante red de expertos de alto nivel de las unidades de negocio.

En 2004, la red de I+T generó actividades compartidas por un valor aproximado de 89 millones de euros (85 millones de euros en 2003), con 127 proyectos en los que trabajaron más de 1.200 expertos del Grupo.

Con respecto a la inversión propia en I+D de las empresas aeroespaciales de todo el mundo, EADS obtuvo el primer puesto en la lista de principales inversores en I+D de 2004 del Ministerio de comercio e industria del Reino Unido.

Indicadores principales de resultados	Ref. GRI	2004		2003	
		En miles de millones de euros	Como porcentaje de los ingresos	En miles de millones de euros	Como porcentaje de los ingresos
Gastos de I+D	—	5,0	15,7	4,8	15,9
I+D autofinanciados	—	2,1	6,6	2,2	7,3
Gastos de I+T	—	0,51	1,6	0,45	1,5

Ámbito: EADS

En 2004, se puso en marcha la **Iniciativa de Tecnología Avanzada** con el objetivo de impulsar la empresa para incrementar la eficiencia en innovación e I+T. Sus principales líneas de actividad son dos: una se centra en la comparación y la previsión de tecnologías para desarrollar un plan de acción tecnológico y la otra en el incremento de los acuerdos de asociación externos. El proceso de comparación y previsión se dedica a identificar futuras tendencias en el ámbito de la tecnología, sobre la base de las necesidades de evolución de los productos y del análisis de nuevas tecnologías emergentes. Se solicita ayuda de expertos externos para proponer perspectivas y objetivos.

Centrándose en asociaciones externas, la empresa pretende hacer un mejor uso de los recursos disponibles, para aumentar la interacción con iniciativas europeas y de los países en los que EADS tiene sus principales sedes. Con el fin de mejorar sus vínculos con laboratorios públicos de investigación y universidades, se creó en Francia la Fundación para la Investigación Corporativa de EADS (*Fondation d'Entreprise*). Con ella, se pretende promover la investigación multidisciplinar en el campo de las tecnologías aeroespaciales y fomentar los intercambios entre investigadores de instituciones de investigación públicas, privadas y universitarias. Se prevé poner en práctica otras iniciativas similares en Alemania, España, el

Reino Unido y los Estados Unidos, destinadas a mejorar los vínculos con institutos públicos de investigación y universidades.

Proteger la innovación: la propiedad intelectual

### Política

- “Uno de los activos más valiosos de EADS es su propiedad intelectual, que incluye patentes, secretos comerciales, marcas, copyrights y demás información restringida. La política de EADS consiste en establecer, proteger, mantener y defender sus derechos sobre toda la propiedad intelectual de importancia comercial, y utilizar esos derechos de forma responsable.
- EADS respeta también los derechos válidos de propiedad intelectual de terceros, y se abstendrá de reproducir o utilizar software u otra tecnología bajo licencia de otros proveedores, salvo cuando lo permita un acuerdo de licencia aplicable o la legislación vigente.”

### Organización

Los derechos de propiedad intelectual, como patentes, marcas y *know-how*, tienen un importante papel en la producción y protección de tecnologías y productos de EADS. El uso de los derechos de propiedad intelectual permite a EADS seguir siendo competitiva en el mercado y fabricar y vender sus productos libremente.

Cada una de las filiales del Grupo es titular de los derechos de propiedad intelectual que son específicos de su actividad concreta. Los derechos de propiedad intelectual utilizados en todo el Grupo pueden ser propiedad de la filial que los generó o, en el caso de los derechos que son de interés para todo el Grupo, cada filial que vaya a utilizarlos recibirá una licencia de EADS. EADS también posee derechos de propiedad intelectual de forma directa o de conformidad con acuerdos de licencia con sus filiales.

EADS centraliza y coordina la cartera de derechos de propiedad intelectual del Grupo, participa conjuntamente con las filiales en su gestión y promueve la concesión de licencias de propiedad intelectual de interés común entre sus filiales. EADS también se asegura de que existan procedimientos destinados a proteger la confidencialidad de la propiedad intelectual del Grupo y garantizar contractualmente la protección de los derechos de terceros (en el caso de *joint ventures*).

A este respecto, en estos momentos se están reforzando y adaptando los términos y condiciones contractuales de los proveedores cuando se trata con países cuyas leyes de protección de propiedad intelectual no son muy estrictas. La

## 2.3 Políticas y operaciones de Responsabilidad Social Corporativa (continuación)

estrategia de compras incluye también una segmentación del contrato con el fin de reducir al mínimo el riesgo de espionaje industrial.

### Resultados y buenas prácticas

Con el fin de incrementar el valor añadido del Grupo, el grupo de investigación industrial y tecnología de EADS fomenta que se comparta todo el conocimiento de todas las unidades de negocio, así como los recursos, las competencias, los medios de investigación y el presupuesto que permiten adquirir nuevos conocimientos.

Por ejemplo, todos los contratos entre unidades de negocio del Grupo relativos a I+D deben contener disposiciones sobre propiedad intelectual que permitan el flujo de conocimientos (Normas de la red de I+T de EADS). En 2004, la cartera de derechos de propiedad intelectual de EADS comprendía unos 4.400 inventos, cubiertos por aproximadamente 14.000 patentes.

Indicadores principales de resultados	Ref. GRI	2004
Patentes e inventos	—	En 2004, el Grupo EADS registró 521 nuevos inventos, algunos de los cuales quedaron cubiertos por las correspondientes patentes. A finales de 2004, la cartera general de EADS comprendía 13.515 patentes.

Ámbito: EADS

### 2.3.2.3 Gestión de proveedores: fomento de una relación de beneficio mutuo con los proveedores de EADS

Política

- “Los proveedores representan un importante porcentaje del valor de los productos de EADS y tienen un papel fundamental en la satisfacción del cliente. Teniendo esto en cuenta, EADS se esfuerza por integrarlos plenamente en su manera ética de hacer negocios.
- Promoviendo una relación mutuamente beneficiosa con los proveedores, los principios de compras de EADS imponen a todos los proveedores la obligación de ser responsables y cumplir las normas y requisitos en todas las fases de la cadena de suministro.
- EADS tiene el compromiso de mantener relaciones y asociaciones prolongadas con sus proveedores, sobre todo para el desarrollo de know-how tecnológico.”

La visión de compras de EADS es conseguir una ventaja competitiva estableciendo, integrando y desarrollando relaciones con los mejores proveedores del mundo. Su estrategia de compras se ha diseñado para alcanzar ese objetivo.

Organización

Cada unidad de negocio de EADS posee su propia función de compras, cuyo Director de Compras es miembro del equipo directivo de la unidad.

Los Directores de Compras de todas las Unidades de Negocio y los miembros de la Función Corporativa de Compras forman el Consejo de Administración de Compras. Este grupo, presidido por el Jefe de Compras (*Chief Procurement Officer*) de EADS, se reúne periódicamente para comentar y tomar decisiones sobre iniciativas de aplicación de la estrategia de compras de EADS y sobre cuestiones de interés para varias unidades de negocio.

EADS Corporate Sourcing es el arquitecto estratégico de las funciones de compra y se encarga de la dirección general de todas las actividades de compra del Grupo, sobre todo en lo que respecta a los principales elementos de la estrategia de compras, que son el marketing de compras, las compras conjuntas, la evaluación de proveedores y el reparto de riesgos y oportunidades.

El objetivo de marketing de compras es identificar los mejores proveedores posibles de todo el mundo y evaluar sus capacidades y sus credenciales. Su labor está adquiriendo cada vez más importancia, ya que EADS se dirige a nuevos mercados mundiales de suministros para apoyar la estrategia industrial global de EADS.

Las actividades de compras conjuntas permiten aprovechar la capacidad de compra que existe en el Grupo EADS. Un grupo de importantes compradores pone en común volúmenes de compras de materiales seleccionados para realizar de forma conjunta la negociación. Esto también favorece que todas las unidades de EADS tengan contacto único con el proveedor.

EADS Corporate Sourcing identifica las buenas prácticas en el ámbito de las compras y divulga procesos comunes y herramientas de soporte por todo el Grupo. En los últimos años, este equipo ha puesto en marcha el despliegue de herramientas de *e-compras* en todo el Grupo. Los vanguardistas sistemas de demanda electrónica de ofertas son los métodos más eficientes tanto para EADS como para los proveedores, a quienes además garantizan un trato equitativo y sin discriminaciones. Los catálogos electrónicos armonizan,

## 2.3 Políticas y operaciones de Responsabilidad Social Corporativa (continuación)

simplifican, aceleran y automatizan el proceso de realización de pedidos de las materias primas más habituales, beneficiando tanto a EADS como al proveedor.

EADS Corporate Sourcing también facilita la relación con los principales proveedores que realizan negocios con varias unidades de negocio. El enfoque común ante los proveedores sirve para impulsar las iniciativas del Grupo y garantizar que la relación con el proveedor es debatida a nivel de la alta dirección. Dicho enfoque implica además que todas las unidades de negocio reciban una atención adecuada por parte del proveedor con respecto a sus problemas individuales.

El proceso de evaluación y desarrollo de proveedores de EADS garantiza una evaluación periódica del funcionamiento de los proveedores. Los proveedores saben que todas las unidades de negocio aplican el mismo proceso y los mismos criterios: comercial, logística, calidad, técnico y soporte al cliente. Las evaluaciones se dan a conocer a los proveedores para utilizarlas como base para detectar las necesidades de mejora y desarrollo y diseñar planes a tal fin.

Teniendo en cuenta la elevada proporción de compras que requieren los productos y la complejidad de los sistemas, equipos y estructuras adquiridos, EADS prefiere mantener relaciones a largo plazo, fiables, estables y beneficiosas para ambas partes con proveedores principales. Únicamente se estudia la posibilidad de iniciar relaciones de asociación con los proveedores cuyo rendimiento es excelente de forma continua y que demuestran un interés creíble a largo plazo y que son capaces de apoyar su interés comercial con su propio desarrollo y las correspondientes inversiones.

En las relaciones de asociación rige el principio de que los proveedores participen y se integren en las primeras fases de desarrollo. Por otra parte, tanto los riesgos como las oportunidades se comparten con los proveedores. Las estrategias de compras de las unidades de negocio de EADS abordan todos los riesgos comerciales habituales y sugieren un tratamiento para los mismos en los acuerdos contractuales de EADS.

Las estrategias de compras establecen también los principios y las directrices que deben seguirse en los negocios con los proveedores actuales y los candidatos a proveedores. Estas directrices describen cómo deben gestionarse las relaciones de asociación equitativa en interés de todas las partes afectadas y cómo los conflictos se solucionarán de forma profesional y rápida de conformidad con las normas acordadas para esa relación concreta.

Las estrategias de compras reflejan también los requisitos establecidos en el *Global Compact* de las Naciones Unidas. Como miembro de ese *Global Compact*, EADS ha aceptado la responsabilidad de aplicar estos principios en su cadena de suministros y demanda a sus proveedores que respeten las normas comunes en los ámbitos de los derechos humanos, el medio ambiente y la normativa laboral.

Como la mayoría de los proveedores tienen su sede en la U.E. y América del Norte, EADS espera que apliquen leyes y reglamentos en materia social y de medio ambiente. Dado que tiene la intención de incrementar sus actividades internacionales de compra, EADS está estudiando la posibilidad de añadir un criterio específico de RSC al proceso de evaluación de proveedores.

Resultados y buenas prácticas

Dado que dos terceras partes de sus ingresos proceden de proveedores externos, una gestión eficiente y eficaz de la relación con los proveedores es clave para el éxito de EADS. Para lograrlo, EADS se concentra en sus principales proveedores ya que los 60 principales proveedores de EADS representan el 60% del volumen de compras, mientras que si consideramos a los 250 principales proveedores solamente cubren el 75% del negocio.

Los sistemas y equipos complejos suponen el 40% de las compras de EADS. Las estructuras, el material y los servicios relacionados con productos suponen otro 40%, mientras que el material indirecto representa el 20% restante.

Aunque nos gusta consideramos un cliente importante para nuestros principales proveedores, EADS pretende que sean independientes y que se mantengan en la brecha del desarrollo tecnológico. Como promedio, los proveedores de EADS obtienen un máximo del 10% de sus ingresos de sus actividades con EADS.

La mayor parte del volumen de compras lo proporcionan grandes empresas. El resto se reparte entre un gran número de pequeñas y medianas empresas, según la definición que de este término hace la Comisión Europea, es decir, empresas con menos de 250 empleados o un volumen de ventas inferior a los 40 millones de euros.

Las actividades de compra se centran en los países en los que EADS tiene sus sedes principales: Francia, Alemania, el Reino Unido y España, y también en los Estados Unidos. Las compras fuera de la U.E. y América del Norte son todavía

## 2.3 Políticas y operaciones de Responsabilidad Social Corporativa (continuación)

limitadas. Sin embargo, EADS prevé una ampliación de sus actividades de compras globales con el fin de explotar mejor las oportunidades de compras globales y de incrementar las ventas.

Indicadores principales de rendimiento	Ref. GRI	2004	2003
		Como porcentaje del volumen total de compras	Como porcentaje del volumen total de compras
Volumen de compras: detalle por país para los 10 primeros países	EC11		
Francia		32	31
Alemania		22	24
EE.UU.		22	21
Gran Bretaña		12	12
España		4	4
Italia		2	2
Países bajos		1	2
Bélgica		1	1
Canadá		1	1
Suiza		1	1

Ámbito: EADS

Indicadores principales de resultados	Ref. GRI	2004	2003
		Como porcentaje de los ingresos	Como porcentaje de los ingresos
Importancia de las compras	EC3	68	67

Ámbito: EADS

Indicadores principales de resultados	Ref. GRI	2004	2003
		Como porcentaje de los ingresos	Como porcentaje de los ingresos
Nivel de dependencia de proveedores estratégicos (media en % del volumen de compras de EADS por resultados de proveedor a proveedor para los 25 principales proveedores)	-	Datos del proveedor no disponibles en la fecha de impresión	15
Nivel de dependencia de proveedores estratégicos (relación media de volumen de compras de EADS para ingresos de proveedor a proveedor)	-	Datos del proveedor no disponibles en la fecha de impresión	10

Ámbito: EADS

Indicadores principales de resultados	Ref. GRI	2004	2003
		porcentaje del total de compras	porcentaje del total de compras
Detalle de compras por	-		
Europa		76	77
EE.UU.		22	22
Resto del mundo*		2	1

Ámbito: EADS; \* incluyendo 1% en países no miembros de la OCDE

### 2.3.3 Protección del medio ambiente

La política medioambiental de EADS abarca todas las fases de la vida útil del producto, desde su concepción y diseño, hasta la fabricación y el servicio postventa, incluidas las repercusiones medioambientales de sus sedes. Su objetivo es garantizar que todas las unidades de negocio cumplen las leyes y los reglamentos de cada uno de los países en los que operan, puesto que EADS está sujeta a un gran número de leyes y reglamentos medioambientales comunitarios, nacionales, regionales y locales, en materia de emisiones al medio ambiente, vertidos a aguas superficiales y subterráneas y eliminación y tratamiento de materiales residuales.

## 2.3 Políticas y operaciones de Responsabilidad Social Corporativa (continuación)

### Política

*“Reducción de las repercusiones medioambientales de las actividades de EADS”*

- EADS es plenamente consciente de los efectos de sus operaciones en el medio ambiente y, por lo tanto, considera que controlar y reducir esos efectos es fundamental para su enfoque de la RSC.
- EADS se ha comprometido a reducir de forma continua el impacto en el medio ambiente, más allá del mero cumplimiento de sus obligaciones legales. Las filiales y las sedes de EADS están obligadas a garantizar el cumplimiento de las leyes y los reglamentos vigentes en los países en los que operan. El Grupo fomenta la certificación medioambiental de sus procesos de fabricación.

*“Reconocimiento de las repercusiones medioambientales de los productos de EADS durante su vida útil.”*

- Reducir las repercusiones medioambientales de los productos durante su vida útil es muy importante para EADS y para nuestros clientes.
- EADS fomenta la atención activa a criterios medioambientales, mediante la implantación de enfoques de diseño ecológico, en todas las fases de la vida útil de nuestros productos, con el fin de reducir la repercusión medioambiental.”

### Organización

La gestión de los aspectos medioambientales de las operaciones del Grupo es, tradicionalmente, responsabilidad de las unidades de negocio y de las sedes. Cada una de las empresas de EADS está sujeta al estricto control y la auditoría de las autoridades en lo que respecta a los procesos de fabricación y certificación de los productos. Asimismo, los clientes incluyen criterios medioambientales en sus especificaciones.

EADS destaca la implantación de un sistema de informes normalizados de niveles de cumplimiento en todas las sedes y está invirtiendo en proyectos de investigación y desarrollo dedicados a mejoras y procesos medioambientales.

La gestión del sistema de informes medioambientales se ha encargado al Responsable de Calidad. El sistema de informes medioambientales debe construirse sobre las redes que existen en las sociedades fundadoras de EADS y servir para realizar un seguimiento periódico de los resultados medioambientales del Grupo, del intercambio de las buenas prácticas, y para facilitar la divulgación de información europea y nacional adecuada.

EADS participa en grupos de trabajo medioambiental de organizaciones sectoriales como GIFAS en Francia, BDLI en Alemania y SBAC en el Reino Unido.

### Resultados y buenas prácticas

En 2003, la unidad de negocio de Aviación Militar recibió el “Certificado Medioambiental” que reconoce el cumplimiento y la buena práctica en la protección del medio ambiente.

Este galardón fue el reconocimiento a varias iniciativas para reducir emisiones, incluido el uso de técnicas de simulación de vuelos de prueba mediante vuelos virtuales (que reducen el número de vuelos de prueba), la sustitución del fueloil por gas natural como combustible para la calefacción (lo que limita las emisiones de derivados del azufre, residuos sólidos y CO (monóxido de carbono) y otras emisiones), y el uso de energías renovables (como paneles solares para calentar agua).

En la División de Aviones de Transporte Militar, además de reemplazar combustibles por otros más limpios y utilizar energías renovables para el calentamiento del agua, EADS está controlando las pérdidas de energía y usando hidrofluorurocarburos para reemplazar a clorofluorurocarburos en cámaras frigoríficas y sistemas de aire acondicionado. EADS también está eliminando el uso de materiales que contengan amianto y utiliza un sistema selectivo de recogida de residuos que permita un tratamiento posterior más eficiente, a la vez que incrementan el uso de materiales reciclados.

En Eurocopter, las medidas adoptadas en relación con el medioambiente durante los últimos cuatro años han reducido el consumo de agua en casi un 5%, y el de energía en casi un 9% a pesar del incremento del volumen de negocio. Durante el mismo periodo, prácticamente se ha reducido a la mitad la contaminación por metales en las aguas residuales.

En total, en la actualidad EADS gasta más de 30 millones de euros en proyectos de I+D dedicados específicamente a la mejora medioambiental de productos y procesos.

Sogerma y Airbus, por ejemplo, están cooperando para anticiparse a futuras restricciones normativas sobre la gestión del final de la vida útil de las aeronaves. Además, en todos los proyectos de I+D se incluyen aspectos medioambientales.



## 2.3 Políticas y operaciones de Responsabilidad Social Corporativa (continuación)

Indicadores principales de resultado	Ref. GRI	2004
Certificación ISO 14001/ inscripción EMAS – Lista de sedes cubiertas por una certificación	–	20
Lista de sedes cubiertas por el Esquema de comercio de emisiones de la UE	–	12
Total de emisiones de CO <sub>2</sub>	EN8	~334.000 t
Total de emisiones de CO <sub>2</sub> declaradas en virtud del Esquema de comercio de emisiones de la UE	EN8	200.000 t
Uso directo de energía segmentado por fuente primaria (electricidad, combustible, gas)	EN3	~2.900.000 MWh
Emisiones de compuestos orgánicos volátiles	EN10	~3.000 t
Uso total de agua	EN5	~4.700.000 m <sup>3</sup>
Volúmenes totales de descargas de agua	EN12*	~2.700.000 m <sup>3</sup>
Producción total de residuos peligrosos	EN11	~39.000 t
Producción total de residuos no peligrosos	EN11	54.000 t

\* la referencia GRI se expresa en kg/año

Ámbito: con una cobertura del 85% de los empleados de EADS, las cifras proceden de materiales disponibles; las definiciones deberán armonizarse entre los diferentes países en los que opera.

Por tercera vez, Airbus ha publicado un informe medioambiental que está disponible en su sitio web [www.airbus.com](http://www.airbus.com).

## 2.3 Políticas y operaciones de Responsabilidad Social Corporativa (continuación)

### 2.3.4 Recursos Humanos: relación empleador – empleado

#### 2.3.4.1 Organización del trabajo

A 31 de diciembre de 2004, la plantilla de EADS estaba formada por 110.662 empleados. Esta cifra supone un incremento del 1,4% con respecto a la plantilla de 2003, (a pesar de la reestructuración de Espacio) incremento que se ha producido sobre todo en Airbus.

En 2004, 4.952 empleados fueron contratados para trabajar en EADS en todo el mundo (7.877 en 2003), de los cuales 2.643 fueron contratados por Airbus. Durante el mismo periodo 4.108 empleados abandonaron EADS (frente a los 5.543 de 2003).

En total, el 97% de la plantilla total de EADS está ubicada en Europa en más de 80 emplazamientos industriales.

Las tablas siguientes muestran el número de empleados de EADS por sector de actividad y región. Los empleados de las empresas que se han contabilizado mediante el método proporcional (como ATR, MBDS y Astrium) se incluyen en las tablas de conformidad con las mismas proporciones.

Indicadores principales de resultados	Ref. GRI	A 31 de diciembre de 2004	A 31 de diciembre de 2003
Empleados de EADS por división	LA1		
Airbus		51.959	49.520
Aviones de Transporte Militar		3.856	3.428
Aeronáutica		18.244	18.031*
Defensa y Sistemas de Seguridad		24.268	24.844*
Espacio		11.053	11.991**
Sedes y Centro de Investigación		1.282	1.321***
<b>Total EADS</b>		<b>110.662</b>	<b>109.135</b>

\* La Unidad de Negocio Aviación Militar se trasladó de Aeronáutica a Defensa y Sistemas de Seguridad en septiembre de 2003.

\*\* En 2003, la cuota de consolidación de Astrium pasó del 75% al 100% lo que supuso 2.279 empleados adicionales

\*\*\* Incluyendo los empleados de EADS Norte América desde diciembre de 2003.

Indicadores principales de resultados	Ref. GRI	A 31 de diciembre de 2004		A 31 de diciembre de 2003	
		Cifra	En porcentaje	Cifra	En porcentaje
Empleados de EADS por región	LA1				
Francia		42.807	38,7	42.858	39,3
Alemania		40.325	36,4	41.103	37,7
España		8.435	7,6	8.063	7,4
Reino Unido		14.045	12,7	13.125	12,0
Italia		734	0,7	682	0,6
EE.UU.		2.166	2,0	2.554	2,3
Resto del mundo*		2.110	1,9	750	0,7
<b>Total EADS</b>		<b>110.662</b>	<b>100,0</b>	<b>109.135</b>	<b>100,0</b>

\* La cifra "Resto del mundo" incluye empleados de otros 12 países.

## 2.3 Políticas y operaciones de Responsabilidad Social Corporativa (continuación)

Indicadores principales de resultados	Ref. GRI	2004
		En porcentaje
Contratos a tiempo parcial	LA1	
Francia		3,7
Alemania		3,2
España		0,02
Reino Unido		0,82
EE.UU.		0,0
Resto del mundo		1,3
<b>Total EADS</b>		<b>2,87</b>

Indicadores principales de resultados	Ref. GRI	2004
		En porcentaje de la plantilla total
Desglose por tipo de empleados	LA1	
Empleados fijos		98,1
Empleados temporales		1,9

Indicadores principales de resultados	Ref. GRI	A 31 de diciembre de 2004
Número de empleados por grupo de edad	LA1	
18-25		6.812
26-35		26.081
36-45		37.544
46-55		34.565
56-65		10.984
<b>Total EADS</b>		<b>115.986*</b>

\* las empresas del grupo son contabilizadas al 100%

Indicadores principales de resultados	Ref. GRI	A 31 de diciembre de 2004
Edad media de los empleados	LA1	
Francia		41,58
Alemania		42,14
España		42,9
Reino Unido		41,73
EEUU		42,41
Resto del mundo		39,47
<b>Total EADS</b>		<b>41,89</b>

Indicadores principales de resultados	Ref. GRI	2004
Media de horas de trabajo semanales	-	Dependiendo del país y del nivel jerárquico, de 35 a 40 horas
Nómina total	EC5	7.900 millones de euros
Participación en éxitos de EADS	-	200 millones de euros

\* Incluyendo empleados y costes salariales, participación en éxitos y beneficios, costes de reestructuración, pensiones y otros costes.

EADS ha desarrollado una innovadora gestión de RRHH, definiendo una política europea, aunque teniendo en cuenta las legislaciones nacionales.

### 2.3.4.2 Organización de Recursos Humanos

La principal misión del Grupo de RRHH es garantizar que EADS, como Grupo integrado, atraiga, desarrolle y conserve una plantilla del máximo nivel. También facilita la continua integración e internacionalización del Grupo y fomenta un espíritu común en todas las estructuras organizativas y operativas del Grupo. El departamento de RRHH está bajo la responsabilidad de Jussi Itävuori, miembro del Comité Ejecutivo.

El Grupo de RRHH opera en todo el mundo como líder estratégico de RRHH y trabaja en estrecha colaboración con las divisiones y unidades de negocio, que se encargan de los aspectos operativos de RRHH para la mayoría de los empleados, con la excepción de la dirección, que es responsabilidad del Grupo de RRHH.

Las comunidades de RRHH cooperan estrechamente y de forma coordinada y comparten buenas prácticas de funcionamiento. Periódicamente, se organizan reuniones de directivos de RRHH tanto en el ámbito nacional como europeo. En la actualidad, existe una base de datos global.

En el ámbito corporativo, cuatro departamentos de apoyo desarrollan la gestión global de RRHH de EADS: Planificación y Política, Retribución y Beneficios, la Academia de Negocios Corporativos (“CBA”) y Desarrollo Directivo. Dichos departamentos se encargan de:

- Gestionar el desarrollo de RRHH de los 200 puestos clave;

## 2.3 Políticas y operaciones de Responsabilidad Social Corporativa (continuación)

- Diseñar políticas, directrices y herramientas para todos los procesos de RRHH a lo largo del grupo, como nombramientos, rotación de puestos, movilidad internacional, retribución y beneficios, RRHH electrónicos, etc.;
- Organizar e impartir cursos de formación para ejecutivos para todos los ejecutivos y potenciales futuros ejecutivos a través de la Academia de Negocios Corporativos y coordinar las actividades de formación del Grupo para todos los empleados; y
- Mejorar la transferencia de buenas prácticas en la comunidad de RRHH de EADS.

### 2.3.4.3 Políticas de Recursos Humanos

Seguridad y salud en el trabajo: creación de un lugar de trabajo seguro para los empleados y subcontratistas de EADS

#### Política

- *“EADS considera que la protección de la seguridad y la salud de sus empleados en el lugar de trabajo es una cuestión fundamental y prioritaria para el Grupo.*
- *EADS tiene el compromiso de mantener condiciones laborales seguras y saludables para sus empleados. Las unidades de negocio y las filiales de EADS son las encargadas de aplicar las políticas de seguridad y salud en el trabajo, sobre la base de la evaluación, la previsión y la gestión del riesgo y teniendo en cuenta los aspectos específicos y las necesidades del personal.”*

#### Organización

La gestión de la seguridad y salud en el trabajo se realiza en cada una de las sedes, con arreglo a la normativa nacional aplicable.

Cuidado de los empleados de EADS y del know how de la Sociedad

#### Política

- *“Dado el carácter de las instalaciones del Grupo EADS, utilizadas para multitud de actividades relacionadas con la defensa nacional y con mercados civiles muy sensibles, las condiciones que rigen el acceso a las plantas e instalaciones, y el movimiento dentro de las mismas, están reguladas en órdenes ministeriales, y se basan en dos principios básicos:*
  - *El acceso a las plantas debe ser autorizado previamente por la empresa; y*

- *La entrada a zonas restringidas y sensibles está regulada de acuerdo con la normativa nacional y de la empresa.”*

#### Organización y resultados

EADS ha implantado una política de seguridad, con el objeto de mejorar la seguridad de sus empleados y de proteger el conocimiento experto de EADS. Se ha creado un comité de seguridad, que depende del Comité de RRHH. En cada país, los responsables de seguridad supervisan a los oficiales locales de seguridad en las unidades de negocio y en las plantas, y actúan como personas de contacto con las autoridades nacionales de seguridad y con las organizaciones europeas de seguridad.

La red de responsables de seguridad garantiza el intercambio de información y la difusión de las buenas prácticas. Se crean grupos de trabajo con el fin de facilitar la constante adaptación de las medidas de seguridad a los riesgos reales. El acceso a las instalaciones de EADS está sujeto a autorización previa y la entrada en zonas restringidas y sensibles está regulada de acuerdo con la normativa nacional y de la empresa.

Diversidad: garantía de la igualdad de oportunidades para todos los empleados de EADS

#### Política

- *“EADS ha asumido el compromiso de ofrecer igualdad de oportunidades a todos sus empleados y de abstenerse de ejercer discriminación alguna contra sus empleados por razón de sexo, raza, religión, nacionalidad, ideología, orientación sexual, origen social, edad o minusvalía.*
- *EADS se compromete a mejorar el acceso de las mujeres a todas sus actividades y garantizará un desarrollo profesional justo, así como una remuneración idéntica a todos los empleados, sean hombres o mujeres, que tengan la misma capacitación y que realicen un trabajo de valor equivalente.”*

#### Resultados y buenas prácticas

EADS ha promovido siempre la diversidad a través de su cultura de colaboración transfronteriza. En el seno de la Sociedad, trabajan personas de más de 15 nacionalidades. Por ejemplo, Airbus firmó en 2004 una “carta de diversidad” y ha aunado fuerzas con una serie de importantes empresas francesas para luchar contra la discriminación por razones culturales, étnicas o sociales en la contratación de personal.

## 2.3 Políticas y operaciones de Responsabilidad Social Corporativa (continuación)

### Mujeres en EADS

El porcentaje de mujeres en la plantilla del Grupo alcanza aproximadamente el 15%. Aumentó ligeramente de 2003 a 2004 en todas las divisiones menos en Espacio.

Indicadores principales de resultados	Ref. GRI	A 31 de diciembre de 2004	A 31 de diciembre de 2003
		En porcentaje	En porcentaje
Mujeres en EADS por división	LA 11		
Airbus		12,4	12,2
Aviones de Transporte Militar		12,1	11,8
Aeronáutica		12,1	11,5
Defensa y Sistemas de Seguridad		18,9	18,9
Espacio		19,4	19,6
Sedes y Centro de Investigación		33,2	32,9
<b>Total EADS</b>		<b>14,8</b>	<b>14,9</b>

El negocio aeroespacial tradicionalmente no atrae a las mujeres. EADS tiene el compromiso a largo plazo de promocionar la presencia femenina en la industria aeroespacial y ha establecido dos prioridades: (i) que, como mínimo, el 20% de las personas que contrata anualmente sean mujeres, y (ii) una campaña activa de comunicación en universidades y otros centros educativos – en más de 50 instituciones educativas – para conseguir que la industria aeroespacial sea una perspectiva laboral más conocida y atractiva para las mujeres.

A partir del 1 de enero de 2004, se solicita un informe trimestral a las unidades de negocio sobre sus logros en la contratación de mujeres. La Academia de Negocios Corporativos ha definido asimismo objetivos de formación para ser coherente con este objetivo de reclutamiento. En 2004, aproximadamente el 19% del total de contrataciones del Grupo fueron mujeres.

En 2004, EADS ha firmado acuerdos con la facultad de ingeniería francesa *École Centrale* de París y con el FEMTEC de la Universidad de Berlín. En Francia, EADS patrocina el premio Irene Joliot Curie, concedido por el Ministerio francés de Investigación a aquellos proyectos que fomenten que las jóvenes estudien ciencia y tecnología y que promuevan el estatus de las mujeres en el campo de la investigación. Mediante este patrocinio, EADS puede dar a conocer sus actividades. Además Philippe Camus firmó el documento titulado “Wake up call from 10 CEOs” (Llamada de atención de 10 CEOs) cuya finalidad es promover el papel de las mujeres en el campo de la investigación (WIR: Mujeres en Investigación Industrial).

Airbus firmó también un acuerdo de asociación con la Academia de Toulouse para facilitar contactos entre profesionales femeninas y estudiantes, para suministrar información a estudiantes, profesores y orientadores profesionales acerca de los avances tecnológicos y de las nuevas habilidades y para participar en acontecimientos a tal fin.

Otras iniciativas incluyen, en Alemania, la organización de un “día de las chicas”, que es un día de puertas abiertas para las jóvenes en las instalaciones de EADS en Alemania que les permite descubrir más sobre la profesión de los ingenieros.

El 24 de junio de 2004, EADS firmó un acuerdo en Francia con todos los sindicatos franceses sobre la igualdad y la diversidad profesional (“*Accord sur l'égalité et la mixité professionnelle*”), cuyos dos principales objetivos son alcanzar la paridad y demostrar que las mujeres pueden tener perspectivas profesionales atractivas en EADS. Este acuerdo incluye medidas en materia de salarios, desarrollo profesional y compatibilidad de la vida laboral y familiar. EADS garantizará que la promoción profesional se base exclusivamente en criterios objetivos relacionados con las habilidades y los resultados necesarios para un puesto concreto. Asimismo, el acuerdo incluye una serie de acciones, como la asignación de un sistema de créditos para disponer de días para atender a los hijos enfermos, la revisión automática de la base salarial al final de la baja por maternidad o paternidad, así como el reembolso de los gastos de cuidado de los niños que se produzcan cuando se asista a cursos de formación relacionados con el trabajo fuera del horario de trabajo habitual. Estas son sólo algunas de las medidas que se están poniendo en práctica para garantizar que tener hijos no dificulte el desarrollo profesional. La aplicación del acuerdo en Francia será controlada por cada una de las empresas de EADS mediante “comités para la igualdad” establecidos dentro de los comités de empresa, y también a nivel de Grupo, utilizando un conjunto definido de indicadores para evaluar los resultados y realizar un seguimiento de los progresos en el marco del plan de acción 2004-2006. Este plan de acción se renegociará cada tres años. En marzo de 2005, EADS recibió en Francia la “Etiqueta de Igualdad” del Ministerio francés de Igualdad Profesional.

Desarrollo profesional: garantía de una eficaz gestión de las capacidades y el know-how

#### Política

– “EADS garantiza que la jornada laboral, incluidas las horas extras, estará regulada para permitir un equilibrio saludable entre el trabajo de los empleados y su vida privada.



## 2.3 Políticas y operaciones de Responsabilidad Social Corporativa (continuación)

- EADS se esfuerza por desarrollar las capacidades y el know-how de sus empleados, tanto para su propio provecho como para el éxito colectivo. La política de desarrollo del personal de EADS pretende:
  - Fomentar la formación para mejorar los resultados y conseguir un trabajo de gran calidad;
  - Fomentar el trabajo en equipo transfronterizo e interfuncional, en el marco de la movilidad en el seno del Grupo;
  - Evaluar y reconocer los conocimientos técnicos individuales a través de un plan global desarrollado en todo el Grupo; y
  - Vincular al personal a los resultados del Grupo y sus filiales mediante un plan destinado a compartir el éxito.”

### Resultados y buenas prácticas

Astrium y Eurocopter han puesto en práctica programas de transferencia de conocimientos, que pretenden garantizar la transmisión de conocimientos en el marco de la jubilación de los trabajadores.

Desarrollo del personal.

El desarrollo del personal en EADS comienza desde el primer día de contrato. Desde entonces, se organizan varios encuentros formales o informales, a nivel de la unidad de negocio o a nivel corporativo, como por ejemplo el acto de bienvenida. Este acontecimiento se celebra dos veces al año y 400 recién llegados son invitados a participar en un acto presidido por los CEOs, en el que descubren la diversidad de EADS. EADS pretende que los empleados conozcan y experimenten plenamente la dimensión global de la Sociedad desde el momento de su llegada.

También se ofrece a los empleados una amplia gama de programas de desarrollo continuo y oportunidades de movilidad. En EADS, la movilidad significa movilidad entre las distintas funciones, unidades de negocio y divisiones de los cuatro países en los que tiene sedes: Francia, Alemania, España y el Reino Unido, así como algunos puestos en regiones como Estados Unidos o Asia.

Asimismo, EADS cuenta con programas específicos de contratación, como los jóvenes profesionales de finanzas o de ventas y marketing.

Además, EADS ha desarrollado una política específica para expertos en ingeniería, que tienen un importante papel para que EADS mantenga una ventaja competitiva mediante avances en el ámbito de la I+T.

El desarrollo personal también incluye formación. Los gastos anuales de formación de EADS ascienden aproximadamente al 4% de su nómina (más de 150 millones de euros). EADS forma a 65.000 empleados al año, durante un total de 1,2 millones de horas. En 2000, EADS creó la Academia de Negocios Corporativos, su universidad corporativa, con el fin de desarrollar a los ejecutivos actuales y preparar a la próxima generación de ejecutivos, así como de optimizar la inversión mundial en formación dentro de EADS. La Academia de Negocios Corporativos fue reconocida como la universidad corporativa más innovadora del mundo por sus homólogas. En 2004, la Academia de Negocios Corporativos de EADS abrió su centro de formación para ejecutivos en Burdeos. Este centro se diseñó para facilitar instalaciones a todo el Grupo para reuniones directivas, sesiones formativas y seminarios para ejecutivos.

En EADS, la formación se considera una responsabilidad colectiva. Se espera que los empleados se muestren proactivos en su desarrollo personal y que los superiores directos de los empleados identifiquen sus necesidades de formación.

### Gestión de las capacidades y el know-how

Indicadores principales de resultados		2004
Horas de formación anuales	LA9	1.200.000
Media de horas de formación por empleado	—	11,8
Número de personas formadas	—	65.000
Gastos de formación en el porcentaje salarial total	—	~ 4%

## 2.3 Políticas y operaciones de Responsabilidad Social Corporativa (continuación)

### Reclutamiento y retención del talento

Indicadores principales de resultados		2004
Desglose de contratos por tipo	LA 2	18,8% mujeres
		En años
Duración media de la relación laboral		
Airbus		13,6
Aviones de Transporte Militar		21,52
Aeronáutica		14,39
Defensa y Sistemas de Seguridad		16,52
Espacio		14,88
Sedes y Centros de Investigación		12,26
<b>Total EADS</b>		<b>14,74</b>
		En porcentaje
Desglose de empleados por cualificación		
Universitarios (4 años o más)		23,9
Universitarios (hasta 3 años)		19,1
Formación profesional superior		9,5
Formación profesional		41,4
Educación básica		6,1

Prácticas para compartir el éxito

La política retributiva de EADS está estrechamente vinculada a la consecución de objetivos individuales y de la Sociedad, tanto para cada división como para el Grupo en su conjunto. Se ha creado un plan de opción sobre acciones para la alta dirección del grupo (véase “Parte 1/2.3.3 Opciones concedidas a empleados”) y en el momento de la salida a bolsa de EADS se ofrecieron acciones en condiciones favorables a los empleados (véase “Parte 1/2.3.2 Oferta de acciones a empleados”).

EADS Francia tiene planes destinados a compartir beneficios (*accords de participation*), establecidos de acuerdo con el derecho francés, y planes específicos de incentivos (*accords d'intéressement*), que proporcionan bonificaciones a los empleados cuando alcanzan logros de productividad, técnicos o administrativos.

La política salarial de EADS Deutschland GmbH es, en gran medida, flexible y está estrechamente vinculada al EBIT\* (beneficios antes de intereses e impuestos) de la sociedad, el incremento de valor de la misma y el logro de objetivos individuales.

EADS CASA, que no tiene una política para compartir beneficios, permite a los técnicos y a la dirección recibir un salario basado en los beneficios, sujeto a la consecución de objetivos generales de la sociedad y al rendimiento individual.

Relaciones laborales: un diálogo proactivo

#### Política

– “EADS está convencida de que un diálogo social continuo y de calidad es clave para el Grupo. En concreto, el Comité de Empresa Europeo facilita un diálogo fluido y proactivo con los representantes de los trabajadores.

– EADS garantiza que la representación del personal se lleva a cabo en una atmósfera constructiva en todas sus unidades de negocio. De esta forma, se mantiene un correcto equilibrio entre los intereses de los trabajadores y los intereses económicos del Grupo.”

#### Resultados y buenas prácticas

El 23 de octubre de 2000, la dirección y los representantes sindicales de los trabajadores y los comités de empresa que operaban en EADS en Francia, Alemania, España y el Reino Unido firmaron un acuerdo por el que se creó el Comité de Empresa Europeo.

- El Comité de Empresa Europeo se reúne dos veces al año para recibir información y realizar consultas sobre la evolución del negocio y las perspectivas del Grupo.
- El Comité de Empresa Europeo incluye también un comité económico que se reúne cuatro veces al año y se centra en cuestiones económicas.
- Asimismo, se han creado subcomités europeos en varias unidades de negocio, como Airbus, Eurocopter, EADS Espacio, etc., que imitan el modelo del Comité de Empresa Europeo de EADS.
- De conformidad con el principio de subsidiaridad, los comités nacionales de Francia, Alemania, España y el Reino Unido permiten el diálogo sobre cuestiones nacionales.

## 2.3 Políticas y operaciones de Responsabilidad Social Corporativa (continuación)

Resumen de acuerdos colectivos firmados con organizaciones sindicales desde 2000.

- **El Grupo EADS ha suscrito acuerdos** en las siguientes materias:
  - Establecimiento del Comité de Empresa Europeo<sup>(3)</sup>
  - Vinculación del personal a los resultados de la actividad del Grupo<sup>(4)</sup>.
- **En Alemania**, se celebraron **acuerdos de tarifas** en relación con asuntos como las vacaciones pagadas, las pagas extraordinarias de navidad, las bajas por enfermedad y la jubilación anticipada, así como acuerdos con el comité de empresa sobre reparto del éxito, paquetes de seguros, pensión de la sociedad, compensación por jubilación anticipada, plan de sugerencias, equilibrio de la vida laboral y familiar, y personas discapacitadas.
- **En Francia**, se firmaron **acuerdos colectivos** en relación con asuntos relativos al empleo, los derechos sindicales y el diálogo social; la finalización del empleo, cobertura de costes sanitarios, comité nacional francés y coordinadores sindicales; igualdad profesional y diversidad.
- **En España**, un **convenio colectivo** incluye beneficios sociales, como ayudas a los hijos de los empleados, transporte colectivo, jubilación, seguros de vida, prestamos, ayudas a la jubilación, cantinas, y ayudas a asociaciones de trabajadores.

### 2.3.5 Ciudadanía Corporativa

Mantenimiento de un diálogo abierto con las partes afectadas por la actividad de EADS

Política

- *“Dado que somos una de las mayores empresas de Europa, somos conscientes de nuestras obligaciones y deseamos ampliar nuestra contribución al entorno cultural, educativo y social de los países en los que operamos. Concretamente, EADS pretende reforzar las asociaciones en proyectos con universidades y centros de investigación, a través de, por ejemplo, la Fundación para la Investigación de EADS.*
- *EADS hará todo lo que esté en su mano para mantener un diálogo abierto con las partes afectadas por la actividad y responder de forma clara a cualquier solicitud de aclaraciones dentro de los límites de sus obligaciones.”*

(3) Acuerdo para el establecimiento de un Comité y Subcomités de Empresa Europeo para información y consultas sobre trabajadores, entre EADS NV y los representantes de sus empleados, con fecha de 23 de octubre de 2000.

Organización

Las aportaciones de EADS son de diversa índole e incluyen patrocinios, donaciones o relaciones de asociación. Allí donde tiene una sede, EADS contribuye a una serie de actividades, congresos o instituciones, que tratan de dar respuesta a problemas sociales, educativos, culturales o deportivos. En la mayoría de los casos, esas actividades son iniciadas por las entidades locales de EADS, que son las que están diariamente en contacto con los terceros afectados por su actividad.

No obstante, EADS ha establecido directrices sobre donaciones (bajo la responsabilidad del Secretario Corporativo de EADS) y directrices para patrocinios (bajo la responsabilidad de Comunicaciones Corporativas de EADS), en las que se establecen criterios para la concesión de patrocinio a proyectos, aunque se deja cierta independencia a las unidades de negocio.

Esas directrices establecen también determinados límites, por encima de los cuales la actividad debe comunicarse al Secretario Corporativo o a Comunicaciones Corporativas, según corresponda, y ser aprobada por los CEO.

Resultados y buenas prácticas

En 2004, EADS realizó aportaciones por valor de más de 2 millones de euros a proyectos sociales, culturales, deportivos o educativos.

Esta cifra no incluye las iniciativas locales ni la contribución a la ayuda mundial tras el maremoto asiático.

En 2004, EADS creó también la Fundación para la Investigación Corporativa de EADS, con sede en Francia, con el fin de reforzar los vínculos entre las comunidades públicas y privadas de investigación, educativas, industriales y técnicas. La fundación ha recibido una dotación de 24 millones de euros para un plazo de cinco años para apoyar la investigación (i) dedicando fondos a programas de investigación multidisciplinar en aeronáutica y espacio; (ii) financiando becas educativas, premios científicos y congresos; y (iii) invirtiendo en otras fundaciones y asociaciones beneficiosas para la sociedad. Las cuestiones prioritarias en las que trabajará la fundación incluyen las ciencias aeronáuticas, incluyendo la acústica, la aerodinámica y la propulsión, las ciencias y el espacio, campo en el que se centrarán en la investigación de

(4) Acuerdo del grupo para la puesta en marcha de un plan de reparto de éxito dentro del Grupo EADS-NV, entre el Jefe de RRHH de EADS NV y el Comité de Empresa Europeo, con fecha del 29 de junio de 2004.

## 2.3 Políticas y operaciones de Responsabilidad Social Corporativa (continuación)

Vehículos Aéreos no Tripulados (*Unmanned Aerial Vehicles*) (“UAV”), navegación, automatismo y pilotaje, nanotecnologías y el estudio y control de las energías del futuro.

Por otra parte, EADS contribuye también a actividades humanitarias a través de la donación, la entrega de material o el despliegue de la capacidad de transporte aéreo cuando es necesario. Así, EADS tiene una relación duradera con “Aviación sin Fronteras” (“*Aviation sans Frontières*”) en España, Francia y Alemania, una organización humanitaria que transporta en avión a niños gravemente enfermos. Por ejemplo, ATR ha firmado un acuerdo por el que ofrece para el transporte de carga el compartimento de equipaje de los nuevos aviones durante su transporte para la entrega al cliente. Por otra parte, EADS fomenta que sus empleados apoyen y participen en este esfuerzo, dando un nuevo significado y una nueva dimensión a la familia aeroespacial de EADS.

EADS también participó activamente en la ayuda internacional dada a las víctimas del maremoto asiático: Beluga, el Megratransporter de Airbus acudió a la zona del desastre con suministros humanitarios y con un helicóptero de transporte Puma a bordo; varios helicópteros Eurocopter participaron en las operaciones de rescate y recuperación en Tailandia, Indonesia y Malasia. EADS Sistemas de Defensa y Comunicaciones apoyó las actividades en la región estableciendo un equipo de comunicación por radio para reconstruir la infraestructura de comunicaciones dañada. EADS Electrónica de Defensa está apoyando la prestación de cuidados médicos a las regiones costeras de Indonesia con una estación móvil de rescate. Dicha estación se ha establecido en un campamento para personas sin hogar y garantiza que el tratamiento médico general y la atención de urgencia tengan el máximo nivel médico e higiénico. EADS Espacio facilitó imágenes de satélites para el análisis del desastre en la región. Además, inmediatamente después del maremoto, EADS y sus unidades de negocio donaron un millón de euros en efectivo a las organizaciones humanitarias que trabajan en la región. La mitad de esa cantidad fue una donación de Airbus a la Cruz Roja. EADS donó la otra mitad a “*Wings of Help*”, una iniciativa conjunta de la francesa “*Aviation sans Frontières*” y la alemana “*Luftfabrt ohne Grenzen*”, destinada a financiar vuelos regulares de ayuda a las regiones afectadas. Asimismo, EADS y sus divisiones han solicitado a todos sus empleados que hagan donaciones a título personal y se ha comprometido a duplicar, como mínimo, el importe de esas donaciones. La cantidad total, que alcanzó más de 350.000 euros, fue transferida a las

cuentas de varias organizaciones humanitarias, entre ellas la iniciativa europea “*Wings of Help*”, “*Fondation de France*” y la Cruz Roja.

### 2.3.5.2 Inclusión de los intereses comunitarios en la estrategia global de EADS

Política

- “EADS se enorgullece de vender sus productos y prestar sus servicios a un número creciente de países, gracias a la confianza que clientes internacionales tienen en su reputación global.
- EADS es consciente de su responsabilidad como empresa global en la expansión de unas prácticas comerciales internacionales sólidas que fomenten una globalización equilibrada y justa que beneficie a todos los países.
- EADS fomenta la cooperación industrial con industrias locales siempre que es posible, con el fin de apoyar el desarrollo de capacidades y competencias.
- EADS apoya iniciativas locales destinadas a la promoción de proyectos orientados a la responsabilidad social corporativa.”

Organización

En 2004, el Comité Ejecutivo de EADS ha decidido poner en marcha una iniciativa estratégica global, centrada en seis mercados clave para el Grupo: Estados Unidos, China, Rusia, Japón, India y Corea del Sur. El objetivo es evaluar la forma de ampliar la presencia comercial e industrial de EADS en esos mercados, que se consideran fundamentales para el crecimiento del negocio.

Se ha creado un equipo de proyecto especializado para desarrollar esta estrategia, con miembros de las divisiones y unidades de negocio más afectadas por esta iniciativa, así como de las funciones de las sedes, en concreto EADS Internacional y Coordinación Estratégica.

Se prevé que el proyecto dure nueve meses e incluya el diseño de una estrategia industrial específica para cada país clave, así como una propuesta de un organismo cuyo papel será el mantener el impulso de la estrategia industrial en el futuro.

Como parte del desarrollo de esa estrategia, deberán tenerse en cuenta las posibles repercusiones de asociaciones de empresas en determinados países, así como el desarrollo local.

Resultados y buenas prácticas

EADS informará sobre la aplicación de la estrategia industrial global de EADS con ejemplos concretos.



## 3.1 Descripción general de la Sociedad

### 3.1.1 Denominación y domicilio social

European Aeronautic Defence and Space Company  
EADS N.V.

Le Carré, Beechavenue 130-132, 1119 PR, Schiphol-Rijk,  
Países Bajos

Sede estatutaria (*statutaire zetel*): Ámsterdam

### 3.1.2 Forma jurídica

La Sociedad es una sociedad anónima de Derecho holandés  
(naamloze vennotschap).

### 3.1.3 Derecho aplicable – Regulación Holandesa

La Sociedad se rige conforme al Derecho holandés, en concreto por el libro 2 del Código Civil holandés, así como por sus estatutos sociales (los “**Estatutos**”). Las acciones de la Sociedad no están admitidas a negociación en ningún mercado regulado en los Países Bajos.

La Sociedad está sometida a ciertas disposiciones legales de la Ley de Supervisión del Mercado de Valores de los Países Bajos de 1995 (*Wet toezicht effectenverkeer 1995*) (la “**WTE**”), de las que ofrecemos un breve resumen en los siguientes párrafos.

De manera específica, la Sociedad está sometida a diversas obligaciones de información en los Países Bajos según lo dispuesto en el apartado 5 de la WTE, y en concreto a las siguientes:

- (i) Depósito de las cuentas anuales y del informe de auditoría en el Registro de la Cámara de Comercio de Ámsterdam, con copia a las autoridades bursátiles holandesas (*Autoriteit Financiële Markten*) (la “**AFM**”);
- (ii) Depósito de las cuentas semestrales de la misma forma; y
- (iii) Publicación de cualquier hecho relevante relativo a las actividades de la Sociedad que no se hubiera publicado en los Países Bajos y que, de hacerse público, pudiera afectar de forma significativa a la cotización de las acciones. Dicha publicación deberá efectuarse por medio de un comunicado de prensa presentado a la AFM.

Por otra parte, en aplicación del artículo 46b de la WTE, la Sociedad y cualesquiera “Personas con Acceso a Información Privilegiada” (según se definen más adelante), siempre que no se beneficien de alguna exención con carácter específico, deberán comunicar a la AFM la celebración de cualquier operación sobre títulos de la Sociedad que estén admitidos a cotización en un mercado regulado (o cualquier instrumento financiero o título cuyo valor dependa de aquéllos), y siempre que estas operaciones se realicen en o desde los Países Bajos.

El término “Personas con Acceso a Información Privilegiada” incluye, en concreto, (i) al Consejo de Administración de la Sociedad, (ii) a los miembros del Consejo de Administración y de la Comisión de Control de sus filiales y participadas (*deelnemingen*) que representen individualmente más del 10% del volumen de ventas consolidado de la Sociedad, y (iii) a todas las personas que sean titulares de más de un 25% del capital de la Sociedad y, si éstas son personas jurídicas, a los miembros del Consejo de Administración y de la Comisión de Control de dichas personas jurídicas. Asimismo, estarán sujetos a esta obligación de notificación los cónyuges, ascendientes o descendientes en primer grado y las personas que compartan un domicilio común con las personas físicas de que se trate.

El incumplimiento de las disposiciones de la WTE constituye un ilícito penal susceptible de sanciones penales o de multas administrativas en los Países Bajos.

Por último, en aplicación del mencionado artículo 46b de la WTE, y siempre que no resulte de aplicación alguna exención de carácter específico, la Sociedad deberá comunicar a la AFM cualesquiera operaciones en las que la Sociedad participe relativas a (i) títulos de la Sociedad admitidos a cotización o (ii) títulos cuyo precio dependa del precio de aquéllos.

Conforme a lo establecido en Derecho holandés, EADS ha adoptado determinadas normas de conducta sobre información privilegiada (las “**Normas sobre Operaciones con Información Privilegiada**”) con el fin de garantizar la confidencialidad de aquella información de la Sociedad de carácter sensible, la transparencia en la negociación en bolsa de las acciones de EADS y la conformidad de las normas internas de EADS en relación con la negociación de acciones respecto de la normativa aplicable en los Países Bajos, Francia, Alemania y España (para conocer ejemplos de las obligaciones de información aplicables a los miembros del Consejo de Administración en los Países Bajos, Alemania, España y Francia, véase “– Obligaciones de información para miembros del Consejo de Administración de EADS”). De acuerdo con las Normas sobre Operaciones con Información Privilegiada (i) todos los empleados y consejeros tienen prohibida la realización de operaciones con acciones u opciones sobre acciones de EADS si poseen información privilegiada, y (ii) determinadas personas únicamente están autorizadas a negociar con acciones u opciones sobre acciones de EADS dentro de períodos de tiempo muy limitados, estando sujetas además a obligaciones de información específicas frente al *Compliance Officer* de la Sociedad y frente a las autoridades del mercado financiero competentes, en relación con determinadas operaciones. Entre dichas personas se encuentran, entre otras,



## 3.1 Descripción general de la Sociedad (continuación)

(i) las Personas con Acceso a Información Privilegiada (tal y como se han definido anteriormente) y (ii) aquellos empleados que el *Compliance Officer* señale. La versión actualizada de las Normas sobre Operaciones con Información Privilegiada (en vigor desde el 1 de enero de 2004) puede consultarse en la página web de la Sociedad.

El Director Financiero de EADS, Hans Peter Ring, ha sido nombrado *Compliance Officer* por el Consejo de Administración de EADS. El *Compliance Officer* es responsable principalmente del cumplimiento de las Normas sobre Operaciones con Información Privilegiada y de informar a la AFM.

Adicionalmente, debido a que las acciones de EADS cotizan en los mercados regulados de Francia, Alemania y España, la Sociedad está sometida a las leyes y reglamentos aplicables en estos tres países. Los siguientes apartados resumen las principales disposiciones legales aplicables a la Sociedad en estos tres países en materia de obligaciones de información.

### 3.1.3.1 Obligaciones de información permanente

Regulación francesa

La *Autorité des marchés financiers* (la “AMF”) elaboró reglamentos de carácter general que entraron en vigor el 24 de noviembre de 2004 (los “**Reglamentos Generales de la AMF**”).

Cualquier emisor de valores extranjero tiene la obligación de adoptar las medidas que resulten necesarias para garantizar a los accionistas la gestión de sus inversiones y el ejercicio de sus derechos. De conformidad con lo dispuesto en los Artículos 211-40 II y 222-9 de los Reglamentos Generales de la AMF:

- (i) la Sociedad tiene la obligación de informar a sus accionistas: (i) de la celebración de juntas generales y de los medios puestos a su disposición para ejercitar sus derechos de voto; (ii) del pago de dividendos; y (iii) de la emisión de nuevas acciones o la suscripción, reparto, renuncia o conversión de acciones;
- (ii) asimismo la Sociedad tiene la obligación de: (i) informar al público de cualquier modificación producida en la estructura accionarial respecto a los últimos datos publicados; (ii) publicar cualquier información relevante relativa a las actividades y a los resultados del primer semestre de cada ejercicio, en un plazo de cuatro meses desde el final de dicho semestre; (iii) publicar sus cuentas anuales, sus cuentas anuales consolidadas y su informe de gestión, el cual (bien en su totalidad o únicamente las partes más importantes del mismo) debe

traducirse al idioma francés, en un plazo de seis meses desde el final del ejercicio; y a (iv) hacer públicas tan pronto como sea posible cualesquiera modificaciones en relación con los derechos inherentes a las diferentes categorías de acciones;

- (iii) la Sociedad tiene la obligación de informar a la AMF, en un plazo razonable, de cualquier proyecto de modificación de los Estatutos; y
- (iv) por otra parte, la Sociedad deberá proporcionar simultáneamente en Francia la misma información proporcionada en el extranjero.

Al igual que cualquier emisor de nacionalidad francesa, la Sociedad podrá elaborar un documento de referencia que tenga por objeto proporcionar información de naturaleza jurídica y financiera relativa al emisor (accionariado, actividades, gestión, acontecimientos recientes, posible evolución y otra información financiera), si bien dicho documento no deberá incluir necesariamente ninguna información relativa a una emisión de valores específica. En la práctica, el Informe Anual de la Sociedad podrá utilizarse como documento de referencia, ya que contiene toda la información necesaria.

El documento de referencia deberá ser registrado en la AMF, y una vez registrado se pondrá a disposición del público.

Regulación alemana

Como consecuencia de que las acciones de la Sociedad coticen en el *amtlicher Markt* de la Bolsa de Frankfurt (concretamente, en el segmento de negociación del *amtlicher Markt, Prime Standard*), la Sociedad está sujeta a las obligaciones que se describen más adelante. Además de cotizar en el *amtlicher Markt (Prime Standard)*, la Sociedad está incluida en el índice de selección MDAX, que es el índice MidCap de Deutsche Börse AG.

De conformidad con lo dispuesto en el § 65 del reglamento de admisión a bolsa alemán (*Börsenzulassungs-Verordnung*), la Sociedad tiene la obligación de hacer públicas sus cuentas anuales y su informe de gestión de manera inmediata desde el momento en que estén disponibles, y siempre que no sean objeto de publicación con carácter nacional. Si la Sociedad formula cuentas individuales además de cuentas consolidadas, la obligación de publicación alcanza a ambas. A tenor de lo previsto en el § 62 del Reglamento (*Börsenordnung*) de la Bolsa de Frankfurt, la cotización en el *Prime Standard del amtlicher Markt* tiene como consecuencia la obligación adicional para la Sociedad de elaborar y publicar en alemán e inglés cuentas anuales consolidadas de acuerdo con las normas internacionales

## 3.1 Descripción general de la Sociedad (continuación)

conocidas como International Financial Reporting Standards (IFRS) (NIIF) o los denominados US-Generally Accepted Accounting Principles (US-GAAP).

Por otra parte, la Sociedad tiene la obligación de publicar un informe semestral de conformidad con el § 40 de la ley de bolsa alemana (*Börsengesetz*). El informe semestral deberá publicarse en un plazo de dos meses desde la finalización del primer semestre del ejercicio fiscal actual de la Sociedad, en al menos un diario oficial interregional de la Bolsa de Valores (*überregionales Börsenpflichtblatt*), en el Diario Federal (*Bundesanzeiger*) o en un documento de información puesto a disposición del público, el cual se podrá solicitar de forma gratuita. Asimismo, deberá darse traslado de este informe a las autoridades bursátiles competentes.

Según lo dispuesto en el § 63 del Reglamento de la Bolsa de Frankfurt, la Sociedad, como parte del *amtlicher Markt (Prime Standard)*, deberá publicar informes trimestrales en alemán e inglés siguiendo los mismos principios contables internacionales que en el caso de las cuentas anuales.

Según lo dispuesto en los § 63 y siguientes de la ley bursátil alemana, la Sociedad tiene la obligación de informar al público y a las autoridades bursátiles competentes de cualquier hecho relevante que pueda afectar a la Sociedad o a sus acciones.

Asimismo, la Sociedad está obligada a informar a las autoridades supervisoras de los mercados bursátiles sobre cualquier acontecimiento significativo relacionado con su situación jurídica o que pueda afectar a la misma. Por esta razón, todos los anuncios relativos a acontecimientos que puedan ser de interés para los accionistas, tales como las juntas de accionistas, los anuncios relativos a la aprobación y al pago de dividendos, la emisión de nuevas acciones y el ejercicio de los derechos de conversión, de warrants y de suscripción deberán publicarse en el diario oficial de la Bolsa de Valores. Además, la Sociedad tiene la obligación de publicar de forma inmediata cualquier modificación relativa a los derechos inherentes a las acciones.

En el caso de que la Sociedad proporcione información a las bolsas de Francia y España y dicha información pudiera ser relevante para la valoración de los títulos de la Sociedad, ésta tendrá que publicar como mínimo información equivalente en la Bolsa de Frankfurt, en al menos un diario oficial interregional de la Bolsa alemana.

Asimismo, la Sociedad, por el hecho de cotizar en el *amtlicher Markt (Prime Standard)*, deberá elaborar una actualización continua en alemán e inglés del calendario de acciones empresariales al inicio de cada ejercicio económico, relativa al menos a dicho ejercicio. Dicho calendario deberá incluir datos

relativos a los acontecimientos más importantes para la Sociedad. Ésta también está obligada a celebrar una reunión con analistas al menos una vez al año, además de la celebración de la conferencia de prensa en relación con su balance.

Salvo en determinadas circunstancias, la Sociedad deberá solicitar la admisión a cotización en el *amtlicher Markt* de la Bolsa de Frankfurt de las acciones emitidas con posterioridad (véase el § 69 del reglamento de admisión a bolsa alemán).

### Regulación española

De conformidad con la Orden Ministerial de 18 de enero de 1991, la Sociedad deberá remitir a la Comisión Nacional del Mercado de Valores (la “CNMV”) y a las correspondientes Sociedades Rectoras de las Bolsas (quienes a su vez se la facilitarán a los inversores), información semestral relativa a su situación financiera; información que deberá comunicar, para cada semestre que finalice el 30 de junio y el 31 de diciembre, no más tarde de los días 1 de septiembre y 1 de marzo de cada año. Si, tras dicha comunicación, las cuentas anuales presentadas por el Consejo de Administración no se corresponden con la información semestral, el Consejo de Administración deberá comunicar estas divergencias dentro de los diez días hábiles siguientes. La CNMV ha eximido a la Sociedad de la obligación de publicar información trimestral de carácter financiero o económico.

Con arreglo a la Ley 44/2002, de 25 de noviembre de 2002, sobre Medidas de Reforma del Sistema Financiero (la “Ley Financiera”), junto con la información semestral mencionada en el párrafo anterior, la Sociedad deberá proporcionar información cuantificada de todas las operaciones realizadas con cualesquiera partes vinculadas.

### 3.1.3.2 Obligaciones de información específica

#### Regulación francesa

Según lo dispuesto en el Artículo 222-3 I de los Reglamentos Generales de la AMF, cualquier información privilegiada deberá comunicarse al público. A tenor del Artículo 621-1 de los Reglamentos Generales de la AMF, se entiende por información privilegiada aquella información que no haya sido hecha pública y afecte, directa o indirectamente, a uno o más emisores de instrumentos financieros, y que, de ser pública, podría ejercer una influencia perceptible en la cotización de dichos instrumentos financieros o en la cotización de cualesquiera instrumentos financieros vinculados a los mismos.

Según lo dispuesto en el Artículo 222-11 de los Reglamentos Generales de la AMF, la AMF podrá requerir a la Sociedad o a cualquier tercero que haga pública cualquier información que fuese conveniente para la protección de los inversores y para el

## 3.1 Descripción general de la Sociedad (continuación)

buen funcionamiento del mercado. En caso de que no se atendiesen dichos requerimientos, la propia AMF podría hacer pública dicha información.

Según lo dispuesto en los Artículos 222-3 a 222-7 de los Reglamentos Generales de la AMF, la parte obligada a comunicar información privilegiada podrá decidir, bajo su propia responsabilidad, aplazar la comunicación correspondiente en el caso de que (i) pueda garantizar la confidencialidad de esa información; y (ii) considere que (a) si la parte obligada es la Sociedad, la confidencialidad es necesaria para proteger sus intereses legítimos, a condición de que dicho aplazamiento no conlleve el peligro de engañar al público y de que la Sociedad supervise el acceso a dicha información; o (b) si la parte obligada es la Sociedad o un tercero, la confidencialidad es necesaria temporalmente para permitir la realización de una operación.

Regulación alemana

Según lo dispuesto en el § 15 de la ley de negociación de valores alemana (*Wertpapierhandelsgesetz*), la Sociedad tiene la obligación de publicar inmediatamente toda información privilegiada que afecte directamente a la Sociedad, y, en particular, aunque sin limitarse a ella, cualquier información inherente a la esfera de actividades de la Sociedad y que sea susceptible de afectar de un modo significativo a la cotización de las acciones de la Sociedad (requisitos de notificación ad-hoc).

Antes de proceder a dicha publicación, la Sociedad está obligada a comunicar la información de que se trate a la autoridad federal de control financiero de Alemania (*Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht*), así como a los consejos de administración de los mercados regulados en los que estén admitidas a negociación las acciones de la Sociedad.

Por el hecho de que sus acciones coticen en el *amtlicher Markt* (*Prime Standard*), la Sociedad está obligada además a publicar dicha información en inglés (§ 66 del Reglamento (*Börsenordnung*) de la Bolsa de Frankfurt).

De conformidad con la trasposición a la legislación alemana de la Directiva del Consejo y Parlamento Europeo 2003/6/EC de 28 de enero de 2003 sobre las operaciones con información privilegiada y la manipulación del mercado (*Market Abuse Directive*), la Sociedad está obligada a decidir si está exenta del requisito de notificación ad-hoc en casos en los que sus legítimos intereses exigiesen un aplazamiento.

La Sociedad o cualquier persona que actúe en su interés o representación están también sujetas al requisito de notificación ad-hoc si han comunicado información privilegiada a otra

persona o permitido que otra persona haya accedido a información privilegiada, a menos que esta última esté sujeta al deber legal de confidencialidad.

Según lo dispuesto en el § 15b de la Ley de negociación de valores alemana (*Wertpapierhandelsgesetz*), la Sociedad deberá elaborar y mantener una lista de todas las personas que tengan acceso a información privilegiada.

Regulación española

De conformidad con el Artículo 82 de la Ley 24/1988, de 28 de julio, del Mercado de Valores (modificada por la Ley 37/1998, de 16 de noviembre), tal y como ha quedado redactado tras su modificación por la Ley Financiera, la Sociedad tiene la obligación de hacer público, tan pronto como sea posible, cualquier hecho o decisión que pueda influir de forma sensible en la cotización de sus acciones. En este sentido, todo hecho relevante debe comunicarse a la CNMV de la forma más rápida y eficiente posible, con carácter previo a su comunicación a terceros o su difusión por cualquier otro medio y, en cualquier caso, tan pronto como se conozca el hecho relevante, se haya adoptado la decisión o firmado el acuerdo o contrato con terceros de que se trate, según sea el caso. En la medida de lo posible, el hecho relevante debe ser notificado a la CNMV con posterioridad al cierre de los mercados el día de la notificación, con el fin de evitar que pueda influir en la cotización de las acciones de la Sociedad en la sesión de negociación correspondiente. Asimismo, de conformidad con la Ley Financiera, la Sociedad deberá difundir en su página web los datos correspondientes a cualquier hecho relevante. Bajo determinadas circunstancias, la CNMV podrá autorizar al emisor a no hacer pública aquella información relevante que pudiera afectar a sus intereses legítimos.

De conformidad con la Ley 26/2003 de 17 de julio de 2003 de refuerzo de la transparencia de las sociedades anónimas cotizadas (la “**Ley de Transparencia**”) por la que se modifica, entre otras, la Ley del Mercado de Valores, y con la orden 3722/2003 de 26 de diciembre de 2003 del Ministerio de Economía (la “**Orden Ministerial**”) que desarrolla las disposiciones de la Ley de Transparencia, la Sociedad está obligada a:

- (i) Disponer de un reglamento del Consejo de Administración, que será objeto de comunicación a la CNMV y deberá publicarse igualmente en la página web de la Sociedad;
- (ii) Presentar ante la CNMV una descripción de las disposiciones de Derecho holandés y de las disposiciones de los Estatutos que rijan la celebración de las juntas de accionistas e incluir dicha descripción en su página web;

## 3.1 Descripción general de la Sociedad (continuación)

- (iii) Disponer de una página web que deberá incluir como mínimo la información especificada en la Ley de Transparencia, la Orden Ministerial y la Circular 1/2004 de 17 de marzo de 2004 de la CNMV;
- (iv) Presentar anualmente un informe de gobierno corporativo ante la CNMV (el “**Informe de Gobierno Corporativo**”) que deberá incluir la información especificada en la Orden Ministerial y la Circular 1/2004 de 17 de marzo de 2004 de la CNMV; y
- (v) En cuanto a los pactos del Participation Agreement relativos al ejercicio de derechos de voto en las juntas de accionistas o las restricciones o condiciones a la libre transmisibilidad de las acciones, debe (i) presentar antes de julio de 2006 (o con anterioridad en el caso de una oferta pública de adquisición o si se celebre un nuevo contrato) dichos pactos ante la CNMV, quien posteriormente los publicará como hecho relevante, (ii) incluir los pactos en la página web de la Sociedad, a menos que la CNMV exima a la Sociedad de dicha obligación, y (iii) exponer detalladamente las disposiciones en el Informe Anual de Gobierno Corporativo.

### 3.1.4 Fecha de constitución y duración de la Sociedad

La Sociedad se constituyó el 29 de diciembre de 1998 con duración indefinida.

### 3.1.5 Objeto social

De acuerdo con el Artículo 2 de los Estatutos, constituye el objeto social de la Sociedad la titularidad, coordinación y gestión de participaciones o de otros intereses en dichas participaciones, y la financiación y asunción de obligaciones, otorgamiento de garantías y/o la prestación de fianzas por las deudas de entidades jurídicas, de agrupaciones, de asociaciones con fines mercantiles y de empresas que:

- (a) pertenezcan a la industria aeronáutica, de la defensa, del espacio y/o de las comunicaciones; o
- (b) se dediquen a actividades complementarias o accesorias de las anteriores industrias o que contribuyan a ellas.

### 3.1.6 Registro mercantil

La Sociedad está inscrita en la Cámara de Comercio de Ámsterdam (*Handelsregister van de Kamer van Koophandel en Fabrieken voor Amsterdam*) con el número 24288945.

### 3.1.7 Consulta de documentos jurídicos

Los Estatutos en lengua holandesa podrán ser consultados en la Cámara de Comercio de Ámsterdam.

Conforme a lo dispuesto en el artículo 57 del Decreto Francés N°7 84-406 de 30 de mayo de 1984, se ha depositado una copia autenticada de la traducción al francés de los Estatutos en la *Greffe* del *Tribunal de Commerce* de París. Además, esta traducción podrá consultarse en la Sede central de EADS en Francia (37, boulevard de Montmorency, 75016 París, Francia, Tel.: 00.33.1.42.24.24.24). En caso de que se realicen modificaciones a los Estatutos, se depositará una copia autenticada actualizada de la traducción al francés en la *Greffe* del Tribunal de Commerce de París, pudiéndose también consultar en la sede central de EADS en Francia.

En Alemania, los Estatutos pueden consultarse en la Sede central de EADS en Alemania (81663 Munich, Alemania, Tel.: 00.49.89.60.70).

En España, los Estatutos pueden consultarse en la CNMV y en la Sede central de EADS en España (Avda. Aragón 404, 28022 Madrid, España, Tel.: 00.34.91.585.70.00).

### 3.1.8 Ejercicio fiscal

El ejercicio fiscal de la Sociedad comienza el 1 de enero y finaliza el 31 de diciembre de cada año.

### 3.1.9 Derechos económicos asociados a la titularidad de las acciones

#### 3.1.9.1 Dividendos

El Consejo de Administración determinará la parte de los beneficios de la Sociedad que se destinará a las reservas. El saldo restante del beneficio distribuable estará a disposición de la junta de accionistas.

La junta general ordinaria de accionistas podrá decidir, a propuesta del Consejo de Administración, que se distribuya a los accionistas la totalidad o una parte del dividendo no en efectivo sino en forma de acciones de la Sociedad.

La decisión de distribuir dividendos, cantidades a cuenta de dividendos o de realizar otra distribución en beneficio de los accionistas deberá comunicarse a los mismos en un plazo de siete días desde que se adopte dicha decisión. Los dividendos que se haya decidido distribuir deberán hacerse efectivos en un plazo de cuatro semanas desde la fecha de adopción de dicha decisión, salvo que el Consejo de Administración proponga que este pago tenga lugar en otra fecha y la junta general de accionistas lo apruebe expresamente.

Los dividendos, cantidades a cuenta de dividendos y otras cantidades distribuidas en acciones se pagarán por medio de transferencia bancaria o mediante giro bancario en aquellas



## 3.1 Descripción general de la Sociedad (continuación)

cuentas indicadas por escrito a la Sociedad por los accionistas o sus representantes, y en el plazo máximo de catorce días desde que se hayan anunciado.

### 3.1.9.2 Liquidación

En caso de disolución o de liquidación de la Sociedad, los activos remanentes después de que se hayan pagado todas las deudas y gastos relativos a la liquidación se repartirán entre los titulares de acciones en proporción a sus respectivos derechos en el capital de la Sociedad.

### 3.1.10 Juntas de accionistas

#### 3.1.10.1 Convocatoria de las juntas

Las juntas de accionistas se celebrarán con tanta frecuencia como el Consejo de Administración considere necesario, o bien a solicitud de cualesquiera accionistas que posean de forma individual o conjunta al menos el 10% del capital social emitido de la Sociedad.

El Consejo de Administración estará obligado a publicar la convocatoria de la junta general ordinaria de accionistas en al menos un diario holandés de difusión nacional, un diario de difusión internacional y, como mínimo, en un diario de difusión nacional en cada uno de los países en los que las acciones de la Sociedad cotizan. Esta publicación deberá efectuarse al menos quince días antes de la fecha de la junta, sin contar el día en el que se realizó la publicación, y deberá contener el orden del día de los asuntos sometidos a la junta o indicar que el orden del día está a disposición de los accionistas para su consulta en la sede de la Sociedad o en cualquier otro lugar mencionado en la convocatoria.

La junta anual de accionistas de la Sociedad se celebrará en un plazo de seis meses a partir del final del ejercicio fiscal.

Las juntas de accionistas se celebrarán en Ámsterdam, La Haya, Rotterdam o Haarlemmermeer (aeropuerto de Schiphol). El Consejo de Administración podrá decidir sobre la posibilidad de participar en las juntas de accionistas a través de dispositivos de comunicación electrónicos o de vídeo desde los lugares indicados en la convocatoria.

El Consejo de Administración estará obligado a anunciar la fecha de celebración de la junta anual de accionistas al menos con dos meses de antelación. El Consejo de Administración deberá atender las peticiones presentadas por uno o más accionistas que representen conjuntamente al menos un 1% del capital social emitido (o acciones que tengan un valor agregado de mercado de 50 millones de euros), y que tengan por objeto la inclusión de ciertos puntos en el orden del día de la junta general ordinaria de accionistas, siempre que dichas peticiones se hayan presentado al Consejo de Administración al menos

seis (6) semanas antes de la fecha prevista para la celebración de la junta salvo en el caso de que, según la opinión del Consejo de Administración, deban prevalecer intereses importantes de la Sociedad por encima de la inclusión de dichos puntos en el orden del día.

#### 3.1.10.2 Derecho de asistencia a las juntas

Los titulares de una o más acciones podrán participar en las juntas de accionistas, bien en persona, bien mediante poder por escrito, así como tomar la palabra y votar de acuerdo con lo establecido en los Estatutos. Véase el apartado “Requisitos para el ejercicio del derecho de voto”.

Un accionista o una persona que tenga derecho a asistir a una junta podrá ser representada por más de una persona, pero sólo podrá nombrar un apoderado para cada acción.

En lo que respecta a los accionistas titulares de acciones nominativas, el Consejo de Administración podrá establecer en la convocatoria de una junta de accionistas que los accionistas autorizados a participar, tomar la palabra y votar en dicha junta de accionistas sean los que aparezcan en el registro de accionistas en una fecha determinada (indicada en la convocatoria) anterior a la fecha de la junta con independencia de los que estén autorizados a ejercer dichos derechos el día de celebración de la junta.

Las personas que tengan derecho a ejercitar los derechos indicados anteriormente (bien en persona, bien mediante poder por escrito) y que asistan a la junta desde otro lugar (véase lo dispuesto en el apartado “Convocatoria de juntas”), de tal manera que la persona o personas que actúen en calidad de presidente o presidentes de la junta tengan la certeza de que esta persona participa correctamente en la junta, se considerarán presentes o representadas en la junta, tendrán derecho a votar y se tendrán en cuenta para calcular el quórum.

Como requisito necesario para la participación en la junta de accionistas y en la votación, los titulares de acciones al portador y las personas cuyos derechos se deriven de dichas acciones deberán depositar contra recibo los certificados de sus acciones o los documentos que prueben sus derechos en los lugares determinados por el Consejo de Administración y que se indiquen en la convocatoria.

Dicha convocatoria deberá indicar también el día que se ha fijado como último día para poder depositar los certificados de acciones y los documentos que prueben los derechos mencionados. Dicha fecha no podrá ser inferior a cinco días hábiles, y en ningún caso anterior a los siete días anteriores a la junta.



## 3.1 Descripción general de la Sociedad (continuación)

En lo que respecta a las acciones nominativas, se deberá informar por escrito al Consejo de Administración dentro de los plazos indicados en el párrafo anterior de la intención de asistir a la junta.

Los titulares de acciones registradas en el registro de accionistas que se encuentra en Ámsterdam pueden optar por disponer de las mismas a través de Euroclear France S.A. En este caso, las acciones estarán registradas a nombre de Euroclear France S.A.

Los accionistas que posean acciones de EADS a través de Euroclear France S.A. y que deseen asistir a las juntas generales tendrán que solicitar a su intermediario financiero o titular de cuenta una tarjeta de asistencia y obtener un poder de Euroclear France S.A. a tal efecto, de conformidad con las instrucciones dadas por la Sociedad en la convocatoria. A este respecto, un accionista podrá solicitar también que se le registre directamente (y no a través de Euroclear France S.A.) en el registro de accionistas de la Sociedad. Sin embargo, únicamente las acciones registradas a nombre de Euroclear France S.A. podrán contratarse en los mercados de valores.

Con el fin de ejercer sus derechos de voto, los accionistas también podrán, poniéndose en contacto con su intermediario financiero o titular de cuenta, dar instrucciones de voto a Euroclear France S.A. o a cualquier otra persona designada a tal efecto, según lo estipulado por la Sociedad en la convocatoria.

### 3.1.10.3 Requisitos de mayoría y de quórum

Los acuerdos se adoptarán por mayoría simple de los votos emitidos, excepto en los casos para los que los Estatutos o la ley holandesa prescriban una mayoría cualificada. No se requiere ningún quórum determinado para la celebración de las juntas generales de accionistas. La ley holandesa exige una mayoría especial para la aprobación de determinadas resoluciones entre las que se encuentran la reducción de capital, la exclusión de los derechos de suscripción preferente relativos a la emisión de acciones y las operaciones de fusión o escisión; la aprobación de tales acuerdos requiere una mayoría de dos tercios de los votos emitidos en el caso de que no esté presente el 50% del capital social con derechos de voto durante la junta, o una mayoría simple en el caso contrario. Por otra parte, los acuerdos por los que se modifiquen los Estatutos o se disuelva la Sociedad sólo podrán aprobarse por una mayoría de al menos dos tercios de los votos válidamente emitidos durante una junta de accionistas, independientemente del quórum alcanzado en dicha junta.

Los acreedores pignoraticios de acciones en prenda y los usufructuarios, que no tengan derecho de voto, no tendrán derecho a asistir a las juntas de accionistas ni a tomar la

palabra. En el mismo sentido, los titulares de acciones pignoradas, así como los nudos propietarios de acciones usufructuadas que no tengan derecho de voto podrán asistir a las juntas de accionistas y tomar la palabra en ellas.

### 3.1.10.4 Requisitos para el ejercicio del derecho de voto

Para cada junta de accionista, los accionistas serán titulares de un voto por cada acción que ostenten.

Los accionistas cuyas acciones estén gravadas con prenda, así como los nudos propietarios de acciones en usufructo dispondrán de los derechos de voto inherentes a esas acciones, salvo las excepciones previstas por la ley o por los Estatutos o, en el caso de las acciones en usufructo, cuando el nudo propietario haya transmitido sus derechos de voto al usufructuario. De acuerdo con lo dispuesto en los Estatutos, y sujeto a aprobación previa por parte del Consejo de Administración, al acreedor pignoraticio de una acción en prenda se le podrá reconocer el derecho de voto correspondiente a dichas acciones pignoradas.

### 3.1.11 Notificación de participaciones

Las personas que, actuando individualmente o de forma concertada (tal como se define en la ley holandesa sobre declaración de participaciones, *Wet melding zeggenschap in ter beurze genoteerde vennootschappen 1996* (la “WMZ”)), procedan de forma directa o indirecta a la adquisición o a la venta de una parte del capital o derechos de voto de la Sociedad, de tal forma que la participación en el capital o en los derechos de voto de dichas personas en la Sociedad se encuentre, después de dicha adquisición o venta, en un margen de participación diferente al que se encontraba antes de la adquisición o venta, estarán obligadas, de acuerdo con la WMZ, a notificar de forma inmediata dicha participación a la Sociedad y a la AFM. En relación con la adquisición o venta de cualesquiera derechos sobre acciones o derechos de voto, se aplicarán los mismos requisitos de notificación. Los márgenes de participación (significativa) aplicables en virtud de la WMZ son los siguientes: del 0% al 5%; del 5% al 10%; del 10% al 25%; del 25% al 50%; del 50% al 66 $\frac{2}{3}$ %; y del 66 $\frac{2}{3}$ % en adelante. La AFM publicará todas las notificaciones que se hayan recibido en diarios de difusión nacional de cada uno de los Estados Miembros del Espacio Económico Europeo en los que cotizan las acciones de la Sociedad. Además, los Estatutos imponen una obligación de notificación a la Sociedad en caso de adquisición o venta de una participación que suponga, para cualquier persona que actúe individualmente o de forma concertada, una entrada o salida de los márgenes de participación del 25% al 33 $\frac{1}{3}$ % y del 33 $\frac{1}{3}$ % al 50%.

## 3.1 Descripción general de la Sociedad (continuación)

Asimismo, en cumplimiento de lo establecido por la WTE, determinadas categorías de personas están sujetas a obligaciones de información adicional, que se aplicarán, entre otros, a los accionistas que ostenten una participación directa o indirecta del 25% o más del capital de cualquier sociedad que cotice en bolsa, así como a sus cónyuges, ascendientes o descendientes en primer grado y cualquier otra persona con la que convivan los accionistas. Dichos accionistas deberán notificar a la AFM todas las operaciones con valores relativas a la sociedad de la que posean el 25% o más de su capital. Si el accionista con una participación del 25% o más es una sociedad, dicha obligación se extenderá también a sus consejeros.

Según lo dispuesto en el § 26 de la ley de negociación de valores alemana (*Wertpapierhandelsgesetz*), si el porcentaje de derechos de voto mantenidos por un accionista de la Sociedad alcanza, supera o pasa a ser inferior al 5%, 10%, 25%, 50% o 75% de los derechos de voto, la Sociedad tiene la obligación de hacer público este anuncio en un diario oficial interregional de la Bolsa de Valores de Alemania.

### Obligaciones de información para miembros del Consejo de Administración

Los miembros del Consejo de Administración deberán notificar a la AFM su participación accionarial en EADS, con independencia de que dichas participaciones alcancen o no los márgenes especificados. Cada miembro del Consejo de Administración deberá informar del número de acciones y derechos de voto de los que él o una entidad controlada por él sea titular, no sólo de su porcentaje de acciones y derechos de voto.<sup>(5)</sup>

EADS deberá comunicar de forma inmediata a la AFM cualquier dimisión o rescisión del mandato de los miembros del Consejo de Administración. La AFM incorpora todas las comunicaciones a un registro público al que se puede acceder desde la página web de la AFM y que puede ser consultado por cualquier persona interesada.

La Sociedad deberá informar a la AMF, a la CNMV y a las Bolsas de Valores españolas sobre cualquier notificación de participaciones recibida que supere los márgenes de participación antes mencionados.

Asimismo, los Estatutos imponen a todas las personas que adquieran de forma directa o indirecta, individualmente o con terceros con los que actúen de forma concertada (según la

definición de la WMZ), más de una décima parte del capital social emitido o de los derechos de voto de la Sociedad, la obligación de comunicar a la Sociedad su intención de (i) realizar compras o ventas de acciones de la Sociedad durante los 12 meses siguientes; (ii) continuar o dejar de adquirir acciones o derechos de voto de la Sociedad; (iii) obtener el control de la Sociedad; o (iv) solicitar la designación de un miembro del Consejo de Administración de la Sociedad. La Sociedad comunicará a la AMF la información recibida de esta forma.

La AMF ha señalado que las comunicaciones que se transmitan de esta forma serán publicadas inmediatamente. Del mismo modo, la CNMV publicará todas las notificaciones de este tipo que reciba.

El incumplimiento de la obligación legal de notificar cualquier cambio en los márgenes de participación, tal y como estipula la WMZ, será constitutivo de ilícito penal y susceptible de sanciones penales y multas administrativas, así como de sanciones civiles, entre ellas la suspensión de los derechos de voto.

A tenor de lo dispuesto en el § 15a de la ley de negociación de valores alemana, los miembros del Consejo de Administración de la Sociedad o aquellas personas relacionadas con los mismos deberán comunicar las operaciones realizadas por cuenta propia sobre acciones de la Sociedad, incluyendo cualesquiera instrumentos financieros relacionados con dichas acciones, en particular operaciones de derivados sobre las mismas. Dichas personas deberán notificar a la Sociedad y a la autoridad federal de control financiero las operaciones dentro de un plazo de cinco días hábiles, excepto cuando el importe total de dichas operaciones no supere los 5.000 euros entre todas las operaciones realizadas a lo largo de un año. La Sociedad está obligada a publicar inmediatamente la notificación en la página web de la Sociedad o en un diario oficial interregional de la Bolsa de Valores de Alemania. Estas normas se aplicarán asimismo a los planes de incentivos y de participación en los resultados para empleados y a otros tipos de planes de opciones sobre acciones concedidos por la Sociedad.

De conformidad con la Ley de Transparencia, los Consejeros de la Sociedad no podrán realizar operaciones ni proponer la realización de operaciones sobre acciones de la Sociedad ni de sociedades afines sobre las que posean, debido a su cargo,

(5) En este contexto, el término “acciones” también incluye, por ejemplo, certificados de depósito de acciones y derechos derivados de acuerdos destinados a la adquisición de acciones o certificados de depósito de acciones, y, en concreto opciones de compra, warrants y bonos convertibles.

## 3.1 Descripción general de la Sociedad (continuación)

información confidencial o privilegiada, si dicha información no se ha hecho pública con carácter previo. Por otra parte, si un consejero, por sí mismo o a través de un intermediario, adquiere o transmite acciones u opciones sobre acciones de la Sociedad, deberá informar a la Sociedad, a los mercados en los que coticen las acciones y a la CNMV, y ésta incluirá dicha información en sus registros de acceso público. Adicionalmente, la Sociedad deberá actualizar la información incluida en su página web en relación con las carteras de acciones que posean los Consejeros de la Sociedad. Igualmente, según lo dispuesto en la Directiva CE 2003/6/CE y la Directiva 2004/72/CE, EADS tiene que informar a la CNMV, o a cualquier otra autoridad española competente, sobre cualquier operación realizada por miembros del Consejo de Administración, miembros del Comité Ejecutivo o por cualquier persona que mantenga un vínculo estrecho con los mismos, sobre valores de EADS admitidos a cotización e instrumentos derivados vinculados con ellos (está previsto que el Real Decreto que traspondrá estas directivas en España se promulgue a lo largo de 2005).

A tenor de lo dispuesto en el Artículo 222-14 de los Reglamentos Generales de la AMF, la Sociedad deberá informar a la AMF dentro de un plazo de cinco (5) días hábiles sobre cualquier operación sobre acciones de la Sociedad efectuada por miembros del Consejo de Administración, miembros del Comité Ejecutivo, y cualquier persona que mantenga un vínculo estrecho con los mismos, a menos que el importe global de dichas operaciones no supere 5.000 euros respecto del total de operaciones a lo largo de un año. Asimismo, la Sociedad deberá hacer pública dicha información mediante un comunicado emitido durante dicho período.

### 3.1.12 Oferta pública de adquisición obligatoria

Según lo dispuesto en el Artículo 15 de los Estatutos, en el caso de que una adquisición directa o indirecta de acciones de la Sociedad tenga como consecuencia que una persona pase a poseer individualmente o de forma concertada (según la definición de la WMZ), una participación que le otorgue el control del 33 $\frac{1}{3}$ % o más del capital social emitido o de los derechos de voto de la Sociedad, dicha persona o personas estarán obligadas a realizar una oferta pública de adquisición incondicional sobre el 100% del capital de la Sociedad, o, al menos, a intentar que se realice dicha oferta. Dicha oferta deberá ajustarse a todas las exigencias legales y reglamentarias aplicables en cada país en el que las acciones de la Sociedad se hayan admitido a negociación.

De acuerdo con el Artículo 16 de los Estatutos, en el caso en que, en el plazo de dos meses desde la notificación a la Sociedad de una participación superior o igual al 33 $\frac{1}{3}$ % del

capital o de los derechos de voto de la Sociedad, no se realizara dicha oferta (o que ésta no se ajustara a las exigencias legales o reglamentarias aplicables en cada una de las jurisdicciones donde cotizan las acciones de la Sociedad) o, en defecto de dicha notificación, en un plazo de quince días desde la recepción de una notificación enviada por el Consejo de Administración de la Sociedad confirmando la obligación de presentar la oferta pública de adquisición, las personas obligadas a presentar dicha oferta deberán, dentro del plazo prescrito por la notificación enviada por el Consejo de Administración, proceder al canje del porcentaje de las acciones de las que sean titulares que superen el 33 $\frac{1}{3}$ % del capital o de los derechos de voto de EADS (el “**Porcentaje Excedente**”) por los certificados de depósito que emitirá la *Stichting Administratiekantoor* EADS (la “**Fundación**”). A partir de la fecha que el Consejo de Administración indique, se suspenderá el derecho a participar en las juntas, a votar en ellas y a cobrar dividendos, en lo que respecta a las acciones que constituyen el Porcentaje Excedente. Si en el plazo de catorce días desde la siguiente notificación del Consejo de Administración, la persona obligada a canjear las acciones que constituyen el Porcentaje Excedente por certificados de depósito de la Fundación no ha procedido a dicho canje, la Sociedad estará autorizada irrevocablemente para proceder al canje de dichas acciones por certificados de depósito emitidos por la Fundación. Los estatutos de la Fundación prevén que ésta no tendrá derecho a asistir a las juntas de accionistas de la Sociedad en calidad de accionista, a tomar la palabra en éstas ni a ejercer los derechos de voto correspondientes a las acciones que posea, excepto en la medida en que el Consejo de Administración de la Fundación (compuesto por dos Consejeros independientes y uno de los dos *Chief Executive Officers* de EADS) considere que esta participación sea necesaria para garantizar el cumplimiento de las disposiciones de los Estatutos relativas a la presentación de una oferta pública de adquisición obligatoria.

La obligación de realizar una oferta pública de adquisición no se aplica en los siguientes casos:

- (i) transmisión de acciones a la propia Sociedad o a la Fundación;
- (ii) transmisión a un depositario de títulos, a una cámara de compensación o de liquidación-entrega que intervenga como tal, entendiéndose que las disposiciones del Artículo 16 de los Estatutos descritas anteriormente son aplicables en los casos en que se tenga la posesión de las acciones por cuenta de personas que hayan infringido las disposiciones de los Artículos 15 y 16 de los Estatutos descritas anteriormente;

## 3.1 Descripción general de la Sociedad (continuación)

- (iii) transmisión o emisión de acciones por la Sociedad con motivo de una fusión o de la adquisición por la Sociedad de otra sociedad o negocio;
- (iv) venta de acciones entre partes de un acuerdo, según la definición de “partes que actúan de forma concertada” de conformidad con lo establecido por la WMZ, en los casos en que dicho acuerdo se haya celebrado antes del 31 de diciembre de 2000 (según se haya modificado, completado o sustituido por un nuevo contrato debido a la admisión de una o varias partes nuevas o por la exclusión de una o varias partes), entendiéndose que esta derogación no se aplicará a una parte nueva que, individualmente o con sus filiales y/o sociedades de su grupo, posea al menos el 33<sup>1</sup>/<sub>3</sub>% de las acciones o derechos de voto de la Sociedad; el objeto de esta excepción es dispensar a las partes del Participation Agreement (véase lo dispuesto más adelante en el apartado “3.3.2 Relaciones con los principales accionistas”) (según se haya modificado, completado o sustituido por un nuevo contrato, debido a la admisión o la exclusión de una o varias partes) de la obligación de proceder a una oferta pública de adquisición obligatoria en caso de que realizaran una venta de acciones entre ellas; o
- (v) transmisión por un accionista a favor de una filial en la que posea una participación superior al 50% o por un accionista a favor de una sociedad que posea más del 50% del capital del accionista que realiza dicha venta.

La legislación española del Mercado de Valores contiene determinadas disposiciones que son de aplicación en los supuestos en que un inversor llegue a alcanzar, directa o indirectamente, determinados porcentajes del capital social de una sociedad cotizada en una Bolsa de Valores española por considerarse significativos. Estas disposiciones, contenidas en el Artículo 1 del Real Decreto 1197/1991, de 26 de julio, sobre Régimen de las Ofertas Públicas de Adquisición de Valores, modificado por el Real Decreto 432/2003, de 11 de abril, determinan que dicho inversor tenga que ofrecer, a su vez, la adquisición de los siguientes porcentajes: la oferta deberá dirigirse (i) al menos a un 10% en caso de llegar a alcanzar el 25% de las acciones u otros títulos (tales como derechos de suscripción, obligaciones convertibles en acciones, “warrants”, o cualesquiera instrumentos similares que puedan dar derecho directa o indirectamente a la suscripción o adquisición de aquéllas) o una participación que, sin alcanzar dicho porcentaje, permita el nombramiento de un número de consejeros que, junto con los ya nombrados, en su caso, representen más de

1/3 y menos de 1/2 más uno de los consejeros totales de la sociedad participada, o, si ya poseía entre el 25% y el 50% y tiene la intención de adquirir un nuevo 6% adicional en los siguientes 12 meses ; y (ii) al 100% si se llega o supera el límite del 50% o una participación que, sin alcanzar dicho porcentaje, permita el nombramiento de un número de consejeros que, junto con los ya nombrados, en su caso, representen más de 1/2 de los consejeros totales de la sociedad participada. Dados los distintos márgenes de participación recogidos en el Artículo 1 del Real Decreto 1197/1991 y en el Artículo 15 de los Estatutos de EADS (que, en resumen, obliga en principio a lanzar una oferta pública de adquisición sobre el 100% del capital cuando un accionista controla (solo o de forma concertada con accionistas) directa o indirectamente, un número de acciones o derechos de voto superior al 33<sup>1</sup>/<sub>3</sub>% del capital social de EADS, como se describe anteriormente), la Sociedad Estatal de Participaciones Industriales (“SEPI”), accionista minoritario de EADS, considerando que el Real Decreto 1197/1991 no es de aplicación a EADS, por ser una sociedad holandesa cuyas acciones cotizan en tres países distintos (España, Francia y Alemania), cuyos Estatutos establecen la obligación de formular una oferta pública cuando se controla el 33<sup>1</sup>/<sub>3</sub>% del capital social, ha consultado este supuesto en nombre de EADS a la CNMV, quien ha confirmado por escrito que “el supuesto que se nos plantea no se encuentra entre los contemplados en el referido Real Decreto 1197/1991” y como consecuencia, dicho Real Decreto 1197/1991 no es aplicable a EADS.

Adicionalmente, la CNMV, en respuesta a la consulta formulada por determinados accionistas de EADS, indicó mediante carta de 19 de junio de 2000, que el Real Decreto 1197/1991, de 26 de julio de 1991, sobre Régimen de las Ofertas Públicas de Adquisición de Valores, no es aplicable a las transmisiones de valores entre accionistas que integren el pacto de sindicación de EADS, siempre que éstas se produzcan dentro del marco del propio pacto y éste se mantenga.



## 3.2 Información de carácter general relativa al capital social

### 3.2.1 Modificación del capital social o de los derechos inherentes a las acciones

Salvo en los casos de limitación o supresión del derecho por la junta de accionistas según las modalidades que se describen más adelante, los accionistas dispondrán de un derecho de suscripción preferente proporcional al número de acciones que posean que les permitirá suscribir cualquier emisión de nuevas acciones, excepto en lo que respecta a las acciones emitidas a cambio de una aportación que no sea en efectivo y a las acciones emitidas a favor de empleados de la Sociedad o de una sociedad del Grupo. Para una descripción de las disposiciones contractuales relativas a los derechos de tanteo, véase lo dispuesto más adelante en el apartado “3.3.2 Relaciones con los principales accionistas”.

La junta de accionistas estará facultada para emitir acciones. La junta de accionistas podrá también autorizar al Consejo de Administración, durante un período que no excederá los cinco años, a emitir acciones y determinar las modalidades y requisitos de dicha emisión.

La junta de accionistas tiene también la facultad de limitar o suspender los derechos de suscripción preferente con motivo de la emisión de acciones nuevas y podrá autorizar al Consejo de Administración para que limite o suspenda dichos derechos durante un período que no podrá exceder los cinco años. Todas las resoluciones en este contexto deberán ser aprobadas por una mayoría de dos tercios de los votos emitidos en la junta de accionistas para el caso en el que menos de la mitad del capital esté presente o representado en dicha junta.

En la junta anual de accionistas de EADS convocada para el 11 de mayo de 2005, se presentará una propuesta de resolución que autorice al Consejo de Administración a emitir acciones hasta un máximo del 1% del capital social autorizado de la Sociedad en cualquier momento, a conceder derechos de suscripción de acciones durante un período que finalizaría el día de la junta general ordinaria de accionistas de 2006,

incluida dicha fecha, y también en el caso de que tales derechos puedan ejercerse con posterioridad a esa fecha, así como a determinar las modalidades y requisitos de dichas emisiones. Otras propuestas de resolución serán también presentadas en dicha junta de accionistas para autorizar al Consejo de Administración a limitar o excluir los derechos de suscripción preferente durante el período comprendido hasta la fecha de la junta general ordinaria de accionistas que será celebrada en 2006, dicha fecha inclusive, y a aprobar planes de opciones sobre acciones y de oferta de acciones a empleados que pueden incluir la concesión de derechos de suscripción de acciones, que podrán ejercerse en el momento en que se especifique en dichos planes.

La junta de accionistas podrá reducir el capital social emitido mediante la amortización de acciones o por reducción del valor nominal de las acciones, con la correspondiente modificación de los Estatutos, requiriéndose en este último caso la aprobación de la decisión por dos tercios de los votos.

### 3.2.2 Capital social emitido

En la fecha del presente documento, el capital social emitido de la Sociedad asciende a 809.706.931 euros, dividido en 809.706.931 acciones con un valor nominal de 1 euro cada una.

### 3.2.3 Capital social autorizado

En la fecha del presente documento, el capital social autorizado de la Sociedad asciende a 3.000.000.000 euros, dividido en 3.000.000.000 acciones de 1 euro cada una.

### 3.2.4 Títulos que dan acceso al capital social

Exceptuando las opciones sobre acciones otorgadas por la suscripción de acciones de EADS (véase “Parte 1/2.3.3 Opciones concedidas a empleados”), no hay ningún título que dé acceso, ni de forma inmediata ni tras un período de tiempo, al capital social de EADS.



## 3.2 Información de carácter general relativa al capital social (continuación)

La siguiente tabla, muestra la posible dilución total que se produciría si se ejercitasen todas las opciones sobre acciones emitidas a 31 de diciembre de 2003:

Capital social potencial de EADS	Número de acciones	Porcentaje de dilución del capital	Número de derechos de voto	Porcentaje de dilución de derechos de voto
Número total de acciones de EADS emitidas a la fecha del presente documento	809.706.931	95,96%	803.312.117	95,93%
Número total de acciones de EADS que pueden emitirse tras el ejercicio de las opciones sobre acciones	34.092.141	4,04%	34.092.141*	4,07%
<b>Capital social potencial de EADS total</b>	<b>843.799.072</b>	<b>100%</b>	<b>837.404.258</b>	<b>100%</b>

\* El potencial efecto de dilución sobre el capital y los derechos de voto del ejercicio de estas opciones sobre acciones podría verse limitado como resultado de los programas de compra de acciones de la Sociedad, así como en el caso de una posterior cancelación de acciones recompradas. Véase el apartado "3.3.7 Adquisición de acciones propias – Derecho holandés".

## 3.2 Información de carácter general relativa al capital social (continuación)

### 3.2.5 Evolución del capital social emitido desde la constitución de la Sociedad

Fecha	Naturaleza de la operación	Valor nominal por acción	Número de acciones emitidas/amortizadas	Prima(*)	Número total de acciones emitidas tras la operación	Total de capital social emitido tras la operación
29 de diciembre de 1998	Constitución	NLG 1.000	100	–	100	NLG 100.000
3 de abril de 2000	Conversión en euros	€1	50.000	–	50.000	€50.000
8 de julio de 2000	Emisión de Acciones como contraprestación por las aportaciones de Aerospatiale Matra, Dasa AG y SEPI	€1	715.003.828	€1.511.477.044	715.053.828	€715.053.828
13 de julio de 2000	Emisión de Acciones para la Oferta pública de Acciones y la salida a bolsa de la Sociedad	€1	80.334.580	€1.365.687.860	795.388.408	€795.388.408
21 de septiembre de 2000	Emisión de Acciones para la Oferta a empleados realizada en el contexto de la Oferta Pública de Acciones y la salida a bolsa de la Sociedad	€1	11.769.259	€168.300.403	807.157.667	€807.157.667
5 de diciembre de 2001	Emisión de acciones para la realización de una oferta de acciones a empleados ( <i>note d'opération</i> aprobada por la COB** el 13 de octubre de 2001 con el número 01-1209)	€1	2.017.894	€19.573.571,80	809.175.561	€809.175.561
4 de diciembre de 2002	Emisión de acciones para la realización de una oferta de acciones a empleados ( <i>note d'opération</i> aprobada por la COB el 11 de octubre de 2002 con el número 02-1081)	€1	2.022.939	€14.470.149,33	811.198.500	€811.198.500
5 de diciembre de 2003	Emisión de acciones para la realización de una oferta de acciones a empleados ( <i>note d'opération</i> aprobada por la COB el 25 de septiembre de 2003 con el número 03-836)	€1	1.686.682	€19.363.109,36	812.885.182	€812.885.182
20 de julio de 2004	Amortización de acciones a partir de la autorización concedida por la junta de accionistas celebrada el 6 de mayo de 2004	€1	5.686.682	—	807.198.500	€807.198.500
Desde 2004 hasta la fecha del presente documento	Emisión de acciones siguiendo al ejercicio de opciones concedido a empleados***	€1	490.609	€8.325.803,64	807.689.109	€807.689.109

## 3.2 Información de carácter general relativa al capital social (continuación)

Fecha	Naturaleza de la operación	Valor nominal por acción	Número de acciones emitidas/amortizadas	Prima(*)	Número total de acciones emitidas tras la operación	Total de capital social emitido tras la operación
3 de diciembre de 2004	Emisión de acciones para la realización de una oferta de acciones a empleados ( <i>note d'opération</i> aprobada por la AMF el 10 de septiembre de 2004 con el número 04-755)	€1	2.017.822	€34.302.974	809.706.931	€809.706.931

\* Los costes (netos de impuestos) relacionados con la oferta pública de acciones de la Sociedad en julio de 2000 han sido compensados con una prima de emisión por valor de €55.849.772.

\*\* Antigua denominación de la Autorité des marchés financiers (la "AMF")

\*\*\* Para información sobre el plan de opciones sobre acciones bajo el que estas opciones fueron concedidas a los empleados de EADS, véase "Parte 1/2.3.3 Opciones concedidas a empleados".

## 3.3 Reparto del capital y de los derechos de voto

### 3.3.1 Estructura del capital

EADS ha agrupado las actividades de Aerospatiale Matra (“**Aerospatiale Matra**” o “**ASM**”), DaimlerChrysler Aerospace AG (“**Dasa AG**”) (con la excepción de ciertos activos y pasivos) (“**Dasa**”) y Construcciones Aeronáuticas S.A. (“**CASA**”), mediante una serie de operaciones llevadas a cabo en julio de 2000.

En este documento, el término “ejecución” hace referencia a la ejecución, efectuada en julio de 2000, de las aportaciones hechas por Aerospatiale Matra, Dasa AG y SEPI a EADS con el fin de concentrar sus actividades en EADS.

El término “Acciones Indirectas de EADS” hace referencia a las acciones de EADS de las que son titulares DaimlerChrysler AG (“**DaimlerChrysler**”), SEPI y Société de Gestion de l’Aéronautique de la Défense et de l’Espace (“**SOGEADE**”), respecto a las cuales EADS Participations B.V. ejerce la totalidad de los derechos de voto inherentes a las mismas, así como Lagardère SCA (“**Lagardère**”) y Société de Gestion de Participations Aéronautiques (“**SOGEPA**”) o las empresas de su grupo, las acciones de EADS de las que sean titulares indirectamente a través de SOGEADE y que reflejen, por razones de transparencia, su participación respectiva en ésta última.

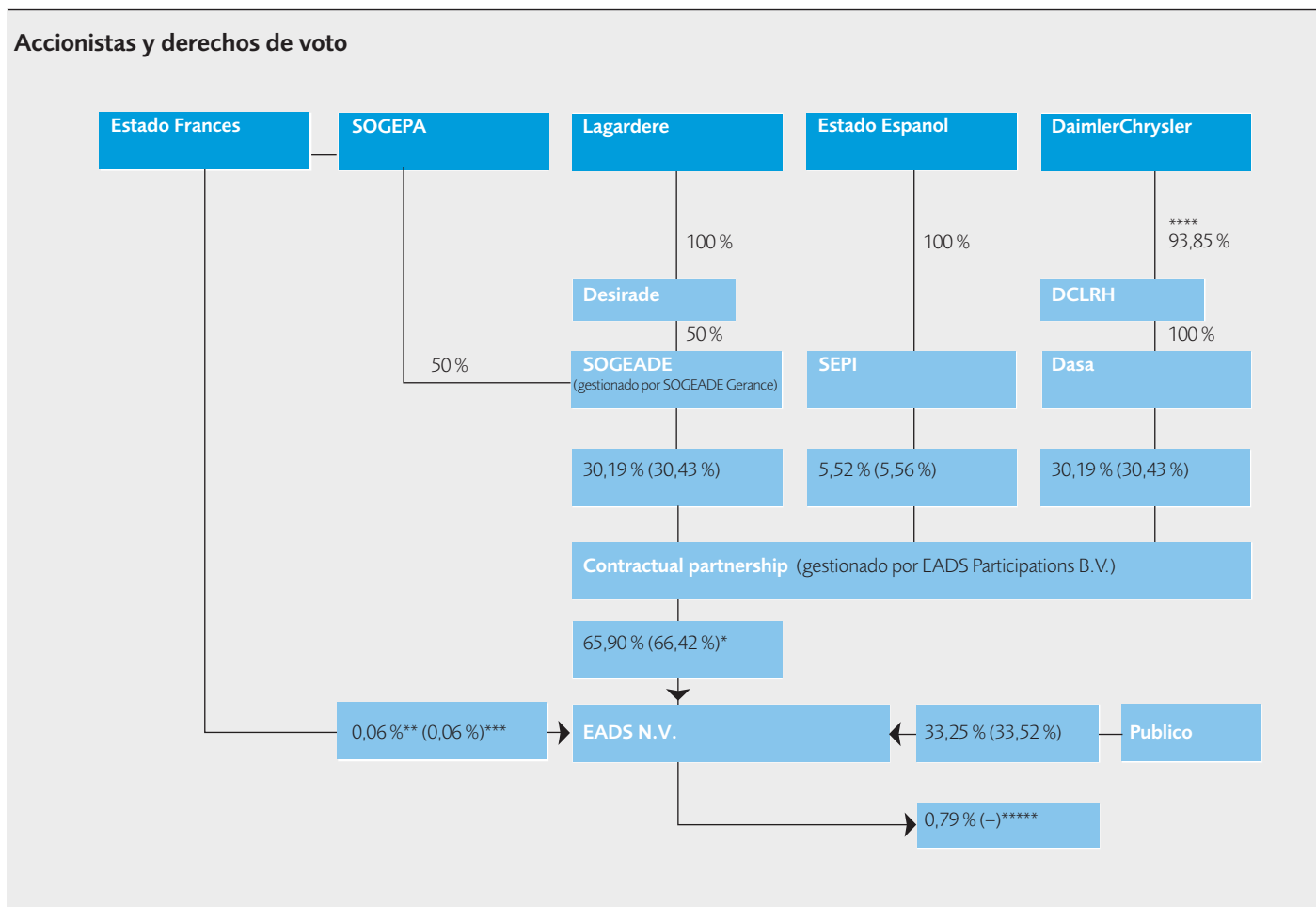
Salvo que el contexto exija lo contrario, en este documento se hace referencia a las participaciones de Dasa AG en EADS como participaciones de DaimlerChrysler, y a los derechos y obligaciones de Dasa AG en virtud de los contratos descritos en este documento como derechos y obligaciones de DaimlerChrysler.

A la fecha del presente documento, el 30,19% de las acciones de EADS pertenece a Dasa AG, filial al 100% de DaimlerChrysler Luft- und Raumfahrt Holding AG (“**DCLRH**”), a su vez filial al 93,85% de DaimlerChrysler. SOGEADE, sociedad comanditaria por acciones de derecho francés (“*société en commandite par actions*”), cuyo capital social está participado al 50% por SOGEPA (holding del Estado francés) y Désirade (una “*société par actions simplifiée*” francesa participada al 100% por Lagardère), posee el 30,19% de las acciones de EADS. Por tanto, el 60,38% del capital social de EADS pertenece, a partes iguales, a DaimlerChrysler y SOGEADE, que controlan conjuntamente EADS a través de un contractual partnership de Derecho holandés (el “**Contractual Partnership**”). SEPI (sociedad holding del Estado español), que es parte del Contractual Partnership, posee el 5,52% del capital social de EADS. El público (incluyendo los empleados de EADS) y la Sociedad son titulares, respectivamente, del 33,25% y del 0,79% del capital social de EADS. La República Francesa (el “**Estado Francés**”) es titular directo del 0,06% de ese capital social, estando esta participación sujeta a determinadas disposiciones especiales.

El 8 de julio de 2004, DaimlerChrysler anunció que había colocado en el mercado (en el contexto de una operación de cobertura) todas sus acciones de EADS (22.227.478 acciones), lo que representa el 2,73% del capital y el 2,78% de los derechos de voto de EADS en esa fecha, a excepción de sus Acciones Indirectas de EADS. De este modo, DaimlerChrysler no es titular directo de acciones de EADS a la fecha del presente documento.

### 3.3 Reparto del capital y de los derechos de voto (continuación)

El diagrama que se incluye a continuación muestra el actual reparto del capital de EADS (% de capital/derechos de voto) antes del ejercicio de las opciones sobre acciones vivas concedidas en la suscripción de las acciones de EADS. Véase “Parte 1/2.3.3 Opciones concedidas a empleados”.



\* EADS Participations B.V. ejerce los derechos de voto inherentes a las acciones de EADS pignoradas por SOGEADE, DaimlerChrysler y SEPI, quienes retienen el derecho de propiedad de sus respectivas acciones.

\*\* El Estado Francés ejerce los derechos de voto inherentes a las acciones de EADS (dichas acciones están depositadas en la "Caisse des dépôts et consignations") de la misma forma que EADS Participations B.V. ejerce los derechos de voto mancomunados en el Contractual Partnership.

\*\*\* Acciones correspondientes al Estado Francés tras la distribución gratuita entre determinados antiguos accionistas de Aerospatiale Matra como consecuencia de su privatización en junio de 1999. Todas las acciones de las que es titular actualmente el Estado Francés tendrán que venderse en el mercado.

\*\*\*\* DCLRHRH está participada al 93,85% por DaimlerChrysler; la práctica totalidad del resto pertenece a la Ciudad de Hamburgo.

\*\*\*\*\* A la fecha del presente documento, la Sociedad posee, directa o indirectamente a través de otras sociedades en las que la Sociedad participe directa o indirectamente con más del 50%, 6.394.814 de sus acciones propias. Las acciones de EADS en autocartera no gozan de derechos de voto.

El número de acciones y los derechos de voto que poseen los miembros del Consejo de Administración y del Comité Ejecutivo se describen en “Parte 1/2.2.1 Remuneración de los Consejeros y principales directivos”.

Aproximadamente el 3,13% del capital y el 3,15% de los derechos de voto son propiedad de empleados de EADS.



## 3.3 Reparto del capital y de los derechos de voto (continuación)

### 3.3.2 Relaciones con los principales accionistas

Los principales contratos que rigen las relaciones entre los fundadores de EADS son: el celebrado en la fecha de la Ejecución entre DaimlerChrysler, Dasa AG, Lagardère, SOGEPa, SOGEADE y SEPI (el “**Participation Agreement**”), así como un contrato de derecho holandés que rige un Contractual Partnership celebrado en la fecha de la Ejecución entre SOGEADE, Dasa AG, SEPI y EADS Participations B.V. (el “**Contractual Partnership Agreement**”), que recoge los principales términos del Participation Agreement y de algunos otros contratos (especialmente, un acuerdo de accionistas (el “**Acuerdo de Accionistas de SOGEADE**”) celebrado en la fecha de la Ejecución entre SOGEPa y Lagardère y un contrato celebrado entre el Estado Francés, DaimlerChrysler y DCLRH). EADS Participations B.V. es una sociedad de responsabilidad limitada de Derecho holandés (*besloten vennootschap met beperkte aansprakelijkheid*) que interviene en calidad de gerente (*Managing Partner*) del Contractual Partnership. Las Acciones Indirectas de EADS de las que DaimlerChrysler, SOGEADE y SEPI son titulares, han sido pignoradas a favor de la sociedad EADS Participations B.V., a quien se le ha otorgado el derecho exclusivo de ejercicio de los derechos de voto relativos a las acciones pignoradas (incluidos el derecho de asistir a las juntas de accionistas y de tomar la palabra en ellas) de acuerdo con las disposiciones del Contractual Partnership Agreement.

Los contratos mencionados prevén en particular disposiciones relativas a:

- la composición de los Consejos de Administración de EADS, EADS Participations B.V. y SOGEADE Gérance (*gérant commandité* de SOGEADE);
- las restricciones a la libre transmisibilidad de las acciones de EADS y de SOGEADE;
- los derechos de tanteo y de salida conjunta de DaimlerChrysler, SOGEADE, SOGEPa y Lagardère;
- las medidas de defensa frente a tomas de participación hostiles;
- las consecuencias de un cambio en el control de DaimlerChrysler, SOGEADE, Lagardère, SOGEPa o SEPI;
- una opción de venta otorgada por SOGEADE a favor de DaimlerChrysler relativa a las acciones de EADS que esta última posee, ejercitable en determinados casos;
- derechos específicos del Estado Francés en lo referente a determinadas decisiones estratégicas relativas, en particular, a la actividad de misiles balísticos de EADS;
- a determinadas limitaciones relativas a la participación del Estado Francés en EADS.

En los siguientes apartados se describen los detalles de los acuerdos entre los principales accionistas de EADS.

#### Organización de la sociedad EADS Participations B.V.

El Consejo de Administración de EADS Participations B.V. comprende el mismo número de consejeros designados respectivamente por DaimlerChrysler y por SOGEADE (teniendo en cuenta las propuestas realizadas por Lagardère en lo que respecta a los consejeros designados por SOGEADE). Salvo pacto en contrario, DaimlerChrysler y SOGEADE designarán cada una a cuatro consejeros, así como a un *Chairman* (Presidente) y a un *Chief Executive Officer* entre los consejeros que hayan designado. Además, aunque desde el 8 de julio de 2003, la SEPI ha dejado de poseer el derecho de nombrar un consejero, teniendo en cuenta la propuesta de DaimlerChrysler y SOGEADE, el Consejo de Administración de EADS Participations B.V. decidió proponer a la junta de accionistas de EADS Participations B.V. que se celebrará el 11 de mayo de 2005, el nombramiento de un consejero español más, de tal manera que el número total de consejeros será ahora de nueve.

Esta estructura concede a DaimlerChrysler y a SOGEADE los mismos derechos en materia de nombramiento respecto de la mayoría de los consejeros del Consejo de Administración de EADS Participations B.V. Todas las decisiones del Consejo de Administración de EADS Participations B.V. deberán obtener el voto favorable de al menos seis consejeros, salvo para determinadas cuestiones que se someterán al acuerdo previo y unánime de DaimlerChrysler y SOGEADE.

#### Transmisión de acciones de EADS

Durante el período comprendido entre la Ejecución y el 1 de julio de 2003 (el “**Período de Bloqueo**”), existían restricciones sobre la capacidad de DaimlerChrysler, SOGEADE, SEPI, Lagardère, SOGEPa y el Estado Francés para transmitir acciones de EADS.

Transcurrido el Período de Bloqueo, a partir del 1 de julio de 2003, cada una de las sociedades DaimlerChrysler, SOGEADE, SEPI, Lagardère y SOGEPa tiene derecho a vender sus acciones de EADS en el mercado, siempre que se respeten las siguientes condiciones:

- si una de las partes tiene intención de vender cualquiera de sus acciones de EADS estará obligada a vender en primer lugar las acciones que no sean Acciones Indirectas de EADS antes de ejercer su derecho de vender aquéllas que sí lo sean, debiendo respetar en su caso las disposiciones que se indican más adelante;

### 3.3 Reparto del capital y de los derechos de voto (continuación)

- en caso de venta de Acciones Indirectas de EADS, DaimlerChrysler (en el caso de una venta realizada por SOGEADE), SOGEADE (en el caso de una venta realizada por DaimlerChrysler) o SOGEADE y DaimlerChrysler (en el caso de una venta realizada por SEPI) podrán ejercitar un derecho de tanteo o vender sus Acciones Indirectas de EADS en el mercado en la misma proporción que exista entre las Acciones Indirectas de EADS de las que sean titulares las partes interesadas;
- cualquier venta de Acciones Indirectas de EADS realizada por SOGEPA o Lagardère estará sometida a un derecho de tanteo a favor de Lagardère o de SOGEPA, según sea el caso. En el caso de que no se ejerza este derecho, las Acciones Indirectas de EADS podrán venderse (a) a un tercero identificado siempre que se obtenga el acuerdo de Lagardère o de SOGEPA (según sea el caso), así como de DaimlerChrysler (b) si no puede lograrse este acuerdo, las Acciones Indirectas de EADS podrán ser vendidas en el mercado, sin perjuicio del derecho de tanteo de DaimlerChrysler contemplado anteriormente;
- Lagardère y SOGEPA dispondrán respectivamente de un derecho proporcional de salida conjunta en caso de venta de sus Acciones Indirectas de EADS; y
- los derechos de tanteo y de salida conjunta de Lagardère y SOGEPA a los que se hace referencia en los apartados anteriores no se aplicarán a aquella venta de acciones de EADS poseídas directamente por uno de ellos.

Cualquier venta en el mercado de acciones de EADS de conformidad con lo estipulado en el Participation Agreement se realizará de forma ordenada con el fin de garantizar que se produzcan las menores alteraciones posibles en el mercado de acciones de EADS. A tal efecto, cada parte consultará con las restantes antes de cualquier venta de este tipo.

#### Control de EADS

En el supuesto de que un tercero al que se opusieran DaimlerChrysler o SOGEADE (un “**Tercero Hostil**”) sea titular directa o indirectamente de una participación en EADS igual o superior a un 12,5% del número de acciones de EADS cuyos derechos de voto se ejercen en el marco del Contractual Partnership (una “**Participación Cualificada**”) y, excepto en el supuesto de que el Tercero Hostil hubiera efectuado una Oferta Hostil (tal como se define más adelante), hasta que DaimlerChrysler y SOGEADE hayan acordado que el Tercero Hostil debe dejar de ser considerado como tal, o hasta que dicho Tercero Hostil haya dejado de ser titular de una Participación Cualificada, las partes del Participation Agreement

ejercitarán todos los medios de control y de influencia de que dispongan sobre EADS con el fin de evitar que dicho Tercero Hostil incremente sus derechos o facultades en EADS.

Una vez finalizado el Período de Bloqueo, el 1 de julio de 2003, las partes del Participation Agreement podrán aceptar una oferta (independientemente de que se realice en forma de oferta pública de adquisición o de otra forma) que provenga de un Tercero Hostil y que no sea aceptable para DaimlerChrysler o SOGEADE (una “**Oferta Hostil**”), siempre que la parte que desee aceptar dichas ofertas respete, entre otras, las disposiciones que estipulan que debe ofrecer primero sus acciones de EADS a DaimlerChrysler y/o SOGEADE, en cuyo caso estas sociedades podrán ejercitar sus derechos de tanteo sobre la totalidad o una parte de las acciones de EADS de las que sea titular la parte que desee aceptar la Oferta Hostil.

Las ventas de acciones de EADS, que no sean Acciones Indirectas de EADS, realizadas por DaimlerChrysler, SOGEADE o Lagardère cuando un Tercero Hostil sea accionista y adquirente de acciones de EADS en el mercado estarán sometidas al derecho de tanteo de SOGEADE, DaimlerChrysler y SOGEPA respectivamente. En caso de que la venta fuera realizada por Lagardère, si SOGEPA no ejerciera su derecho de tanteo, DaimlerChrysler dispondría a su vez de un derecho de tanteo.

#### Disolución del Contractual Partnership y de EADS Participations B.V.

El Contractual Partnership y EADS Participations B.V. se disolverán y liquidarán en caso de que se produzcan determinados supuestos (cada uno de estos supuestos se denominará un “**Supuesto de Resolución**”) entre los que se incluyen los siguientes:

- si el número de Acciones Indirectas de EADS de las que sean titulares DaimlerChrysler o SOGEADE pasara a representar menos del 10% del número total de acciones de EADS, salvo en el caso de que la diferencia entre las participaciones de DaimlerChrysler y de SOGEADE (calculadas en porcentajes representados por el número de Acciones Indirectas de EADS de cada una de ellas en relación con el número total de acciones de EADS) sea inferior o igual al 5%, en cuyo caso la disolución y liquidación sólo se producirán si las Acciones Indirectas de EADS de las que sean titulares DaimlerChrysler o SOGEADE representan como máximo un 5% del número total de acciones de EADS;
- si, en caso de que se produzcan cambios en el control de Lagardère, de SOGEPA, de SOGEADE o de DaimlerChrysler, no se ha efectuado, tal y como se

### 3.3 Reparto del capital y de los derechos de voto (continuación)

estipula en el Participation Agreement (véase más adelante el apartado de “**Cambio de Control**”), una notificación, en el plazo de 12 meses desde que se haya producido el cambio de control, de una oferta de adquisición por un tercero de acciones de SOGEADE o de Acciones Indirectas de EADS de las que sea titular la parte que es objeto del cambio de control (la “**Parte Objeto del Cambio**”) (teniendo la Parte Objeto del Cambio intención de aceptar dicha oferta). La ausencia de notificación de una oferta de adquisición por un tercero de las Acciones Indirectas de EADS de las que SEPI sea titular en caso de que se produzca un cambio de control en esta última no dará lugar a la disolución del Contractual Partnership o de EADS Participations B.V., sino que supondrá la pérdida por parte de SEPI de los principales derechos y obligaciones que le corresponden en virtud del Participation Agreement o del Contractual Partnership Agreement.

En caso de que se produzca un Supuesto de Resolución, EADS Participations B.V. no podrá seguir ejerciendo ninguna actividad, salvo aquéllas que sean necesarias para su liquidación o para la liquidación del Contractual Partnership.

#### Cambio de control

El Participation Agreement prevé en particular que si (a) Lagardère o SOGEPA son objeto de un cambio de control y DaimlerChrysler lo solicita (b) SOGEADE es objeto de un cambio de control y DaimlerChrysler lo solicita (c) DaimlerChrysler es objeto de un cambio de control y SOGEADE lo solicita (d) SEPI es objeto de un cambio de control y DaimlerChrysler o SOGEADE lo solicitan:

- (i) la parte que sea objeto de un cambio de control hará todo lo posible para garantizar la venta de sus acciones de SOGEADE (si la parte que es objeto del cambio de control es Lagardère o SOGEPA) o de sus Acciones Indirectas de EADS (si la parte que es objeto de un cambio de control es DaimlerChrysler, SOGEADE o SEPI) a favor de un tercero adquirente en condiciones de mercado. Cuando la parte que sea objeto de un cambio de control sea Lagardère o SOGEPA, el tercero adquirente será nombrado con la aprobación de DaimlerChrysler, aprobación que no podrá denegarse sin motivos justificados;
- (ii) si se recibe una oferta de adquisición realizada por un tercero de las acciones de SOGEADE de las que sean titulares Lagardère o SOGEPA, o de las Acciones Indirectas de EADS de las que sean titulares DaimlerChrysler, SOGEADE o SEPI, según sea el caso,

y si la Parte Objeto del Cambio tiene intención de aceptar esta oferta, ésta se deberá notificar inmediatamente a: (a) DaimlerChrysler en el caso de un cambio de control que afecte a Lagardère o a SOGEPA; (b) SOGEADE en el caso de un cambio de control que afecte a DaimlerChrysler; (c) DaimlerChrysler en el caso de un cambio de control que afecte a SOGEADE o; (d) DaimlerChrysler o SOGEADE en el caso de un cambio de control que afecte a SEPI (la parte que reciba la notificación de acuerdo con lo dispuesto en los puntos (a), (b), (c) o (d) se denominará en adelante la “**Parte que no es Objeto del Cambio**”). La Parte que no es Objeto del Cambio tendrá un derecho de adquisición preferente sobre las acciones de SOGEADE o las Acciones Indirectas de EADS ofertadas, al precio ofrecido por el tercero. En lo que respecta al supuesto contemplado en el punto (d), si tanto DaimlerChrysler como SOGEADE han solicitado que SEPI encuentre un tercero adquirente, cada una de ellas tendrá derecho a proceder a la adquisición de las Acciones Indirectas de EADS de SEPI, de forma proporcional al número de Acciones Indirectas de EADS de las que sea titular cada una de ellas. En el caso en que la Parte que no es Objeto del Cambio no notifique su intención de proceder a la adquisición de las acciones de SOGEADE o de las Acciones Indirectas de EADS en un plazo de 30 días desde la fecha de la oferta, la Parte Objeto del Cambio estará obligada a vender dichas acciones de SOGEADE o Acciones Indirectas de EADS al tercero en las condiciones de su oferta inicial.

El tercero adquirente no podrá ser un competidor de EADS, SOGEADE o DaimlerChrysler según sea el caso, ni una sociedad del Grupo que haya tomado el control de la Parte Objeto de Cambio.

#### Supuestos de incumplimiento distintos a un cambio de control

El Participation Agreement prevé determinadas medidas que se tomarán cuando tenga lugar un supuesto de incumplimiento (distinto de un cambio de control), y, en particular, en el caso de suspensión de pagos o de incumplimiento sustancial del Participation Agreement. En particular, si se produce uno de estos supuestos de incumplimiento en lo que respecta a DaimlerChrysler, SOGEADE o a SEPI, la parte no responsable del incumplimiento (a saber, respectivamente, SOGEADE, DaimlerChrysler o SOGEADE y DaimlerChrysler de forma conjunta) tendrá una opción de compra sobre las acciones de EADS correspondientes a la parte responsable del incumplimiento, así como sobre su participación en la sociedad EADS Participations B.V. Si este supuesto de incumplimiento

### 3.3 Reparto del capital y de los derechos de voto (continuación)

se produce respecto a Lagardère o SOGEPA, esta parte estará obligada a hacer todo lo posible para vender su participación en el capital de SOGEADE a un tercero adquirente, y ello en condiciones de mercado y de buena fe (dicho adquirente no podrá ser un competidor de EADS o de DaimlerChrysler). En caso de que la venta la realice Lagardère, el tercero adquirente deberá ser designado por SOGEPA con el acuerdo de DaimlerChrysler (dicho acuerdo no podrá denegarse sin motivos justificados). En caso de que la venta la realice SOGEPA, deberá contar con el acuerdo de DaimlerChrysler (dicho acuerdo no podrá denegarse sin motivos justificados).

#### Derechos y compromisos específicos del Estado Francés

El Estado Francés, que no es parte en el Participation Agreement, ha celebrado otro contrato con DaimlerChrysler y DCLRH, que se rige por Derecho francés, con fecha de 14 de octubre de 1999 (en su versión modificada) en aplicación del cual:

- El Estado Francés se compromete a no ser titular, a través de SOGEPA, SOGEADE y EADS Participations B.V., de una participación en EADS que supere el 15% del total del capital social emitido de EADS;
- el Estado Francés se compromete a que ni él ni ninguna de sus empresas participadas sean titulares directos de ninguna acción de EADS,

sin tener en cuenta en cada caso (i) las acciones de EADS correspondientes al Estado Francés tras la distribución de forma gratuita a determinados antiguos accionistas de Aerospatiale Matra como consecuencia de su privatización en junio de 1999 y que deberán ser vendidas en el mercado; (ii) las acciones de las que sean titulares SOGEPA o el Estado Francés y que puedan ser vendidas o adquiridas de acuerdo con las disposiciones del Participation Agreement o del Acuerdo de Accionistas de SOGEADE (véase lo dispuesto a continuación) y (iii) las acciones adquiridas exclusivamente con fines de inversión.

Asimismo, en cumplimiento de un contrato firmado por EADS y el Estado Francés (el “Contrato de Misiles Balísticos”), EADS ha concedido al Estado Francés (a) un derecho de veto y, posteriormente, una opción de compra sobre la actividad de misiles balísticos, opción que podrá ejercitarse en el caso de que (i) un tercero que no sea filial de los Grupos DaimlerChrysler y/o Lagardère adquiera, de forma directa o indirecta, solo o de forma concertada, más del 10% o cualquier múltiplo del 10% del capital o de los derechos de voto de EADS, o (ii) se plantee la venta, después de la resolución del Acuerdo de Accionistas de SOGEADE, de los activos o

acciones de sociedades que ejerzan las actividades de misiles balísticos y, (b) un derecho de veto a la transmisión de dichos activos o de dichas acciones durante la duración del Acuerdo de Accionistas de SOGEADE.

#### SOGEADE

SOGEADE es una sociedad comanditaria por acciones de Derecho francés (*société en commandite par actions*), cuyo capital social está participado al 50% por SOGEPA y Désirade, “*société par actions simplifiée*” francesa. El capital social de Désirade pertenece a su vez al 100% a Lagardère. Lagardère por lo tanto posee indirectamente el 50% de SOGEADE.

El socio capitalista (*associé commandité*) de SOGEADE, SOGEADE Gérance, es una “*société par actions simplifiée*” francesa que actúa en calidad de gestor de SOGEADE.

El Consejo de Administración de SOGEADE Gérance estará compuesto por ocho consejeros, de los que cuatro serán designados por Lagardère y cuatro por SOGEPA. Las decisiones del Consejo de Administración de SOGEADE Gérance se tomarán por mayoría simple de los consejeros, salvo en lo que respecta a las cuestiones que se enumeran a continuación para las que se requerirá una mayoría cualificada de seis consejeros sobre el total de ocho: (a) adquisiciones o desinversiones de participaciones o de activos cuyo importe individual sobrepase los 500 millones de euros; (b) acuerdos estratégicos de alianza y de cooperación industrial o financiera; (c) ampliación del capital de EADS por un importe superior a 500 millones de euros sin derecho de suscripción preferente; (d) cualquier decisión de venta o de constitución de garantías sobre los activos relativos a la categoría de contratista principal, la concepción, el desarrollo y la integración de los misiles balísticos o a las participaciones mayoritarias en las sociedades Cilas, Sodern o Nuclétudes y en el GIE Cosyde. Las decisiones contempladas en el punto (d) anterior estarán asimismo regidas por el Contrato de Misiles Balísticos (véase lo dispuesto anteriormente sobre “- Derechos y compromisos específicos del Estado Francés”).

En los casos en que, durante una votación del Consejo de Administración de SOGEADE Gérance relativa a estas cuestiones, no sea posible conseguir la mayoría cualificada de seis consejeros debido al voto negativo de cualquiera de los consejeros designados por SOGEPA, los consejeros designados por SOGEADE para el Consejo de Administración de EADS Participations B.V. estarán obligados a votar en contra de la propuesta. Esto significaría que el Estado Francés, en calidad de accionista de SOGEPA, podría vetar todas las decisiones relativas a dichas cuestiones por lo que se refiere a EADS



### 3.3 Reparto del capital y de los derechos de voto (continuación)

Participations B.V., y en consecuencia también a EADS, mientras el Acuerdo de Accionistas de SOGEADE siga en vigor.

La estructura del accionariado de SOGEADE reflejará en todo momento las participaciones indirectas de todos los accionistas de SOGEADE en EADS.

En algunos casos, y en particular en los supuestos de cambio de control de Lagardère, esta última otorgará una opción de compra sobre las acciones de SOGEADE a favor de cualquier tercera persona de carácter privado, que sea designada por SOGEPA y que cuente con la aprobación de DaimlerChrysler. Esta opción podrá ejercitarse durante la duración del Acuerdo de Accionistas de SOGEADE conforme al precio de mercado de las acciones de EADS.

El Acuerdo de Accionistas de SOGEADE se rescindirá si Lagardère o SOGEPA dejan de ser titulares de una participación igual al menos al 20% del capital de SOGEADE, aunque hay que precisar que: (a) las disposiciones relativas a la opción de compra otorgada por Lagardère tal como se ha descrito anteriormente permanecerán vigentes mientras el Participation Agreement esté en vigor (b) mientras que SOGEPA sea titular de al menos una acción de SOGEADE, conservará el derecho de designar un consejero en SOGEADE Gérance, cuya aprobación será necesaria para cualquier decisión de venta o de constitución de garantías sobre los activos relativos a la categoría de contratista principal, la concepción, el desarrollo y la integración de los misiles balísticos o a las participaciones mayoritarias en las sociedades Cilas, Sodern o Nuclétudes y en el GIE Cosyde; y (c) el Acuerdo de Accionistas de SOGEADE se rescindirá en caso de disolución de la sociedad EADS Participations B.V. causada por DaimlerChrysler. En este último caso, las partes se comprometen a negociar un nuevo acuerdo de accionistas dentro del espíritu del acuerdo de accionistas celebrado entre ellas el 14 de abril de 1999 relativo a Aerospatiale Matra, teniendo en cuenta sus participaciones respectivas en SOGEADE en la fecha de la disolución de EADS Participations B.V.

#### Opción de venta

Según lo dispuesto en el Participation Agreement, SOGEADE otorga a DaimlerChrysler una opción de venta sobre sus acciones en EADS, y DaimlerChrysler la podrá ejercitar (i) en casos de situaciones de bloqueo que resulten del ejercicio por SOGEPA de sus derechos relativos a determinadas decisiones estratégicas (enumeradas anteriormente en el marco de la descripción de SOGEADE) que no sean aquéllas relativas a la actividad de misiles balísticos o (ii) durante determinados

períodos sin perjuicio de que, en ambos casos, el Estado Francés siga siendo titular de una participación directa o indirecta en EADS. La opción de venta sólo podrá ejercitarse sobre la totalidad de las acciones de EADS de las que DaimlerChrysler sea titular, y no sólo sobre algunas.

El precio de ejercicio de esta opción de venta se calculará en base a un promedio de la cotización en bolsa de EADS.

En caso de que DaimlerChrysler ejercite la opción de venta otorgada por SOGEADE, esta última adquirirá las acciones de EADS a DaimlerChrysler. Sin embargo, Lagardère tendrá derecho a solicitar a SOGEPA que reemplace a SOGEADE con el fin de adquirir las acciones de EADS de las que DaimlerChrysler sea titular, después de que ésta haya ejercitado su opción de venta. Esta facultad de sustitución ha sido aceptada por DaimlerChrysler. En el supuesto de que Lagardère no ejerciera esa facultad de sustitución, Lagardère debería aportar su parte proporcional de la financiación necesaria para esta adquisición. SOGEPA se compromete a aportar la parte de la financiación que corresponda a sus derechos en SOGEADE. En el caso en que Lagardère decidiera no participar en la financiación: (a) SOGEPA se compromete a reemplazar a SOGEADE para adquirir las acciones vendidas por DaimlerChrysler debido al ejercicio por parte de esta última de su opción de venta, y (b) SOGEPA o Lagardère podrán solicitar la liquidación de SOGEADE y de EADS Participations B.V., así como la resolución del Acuerdo de Accionistas de SOGEADE (no obstante las cláusulas de resolución del Acuerdo de Accionistas de SOGEADE que se describen en el anterior apartado “SOGEADE”). En ese caso, Lagardère podrá proceder a la venta de sus acciones de EADS en el mercado o por venta de un bloque de acciones a un tercero.

#### Pignoración de las acciones de EADS a favor de EADS Participations B.V.

Tras la Ejecución y con el fin de garantizar sus compromisos en virtud del Contractual Partnership Agreement y del Participation Agreement, SOGEADE, DaimlerChrysler y SEPI otorgaron una prenda sobre sus respectivas Acciones Indirectas de EADS a EADS Participations B.V., cuyos beneficiarios son EADS Participations B.V. y las demás partes del Contractual Partnership Agreement.

#### Aportaciones a EADS – Compromisos específicos de EADS

EADS se ha comprometido a no enajenar las acciones aportadas por Aerospatiale Matra, Dasa AG y SEPI durante un período de siete años. Los compromisos de aportación firmados por EADS, por una parte, y Aerospatiale Matra, Dasa AG y SEPI por la otra, estipulan que EADS podrá, si lo considera



### 3.3 Reparto del capital y de los derechos de voto (continuación)

oportuno, enajenar esas acciones siempre que indemnice a petición del interesado a Lagardère y SOGEPA (en el caso de una venta de acciones aportadas por Aerospatiale Matra), a Dasa AG o a SEPI, según sea el caso, por todas las implicaciones fiscales (impuestos pagados o soportados, así como cualquier uso de un derecho de repercusión de pérdidas) que hayan sufrido como consecuencia de la pérdida de desgravaciones fiscales derivada de la enajenación de las acciones de EADS. Esa obligación de indemnizar terminará transcurridos siete años desde la fecha en que se haya efectuado la aportación. En caso de que se indemnizara tanto a Lagardère, como a SOGEPA y Dasa AG, el Consejo de Administración decidirá el importe de la indemnización de conformidad con un informe redactado y presentado por dos Consejeros independientes de EADS. El importe y las condiciones de la indemnización se darán a conocer a la junta de accionistas.

#### DADC

EADS es titular del 75% de las acciones de DADC Luft- und Raumfahrt Beteiligungs AG (“DADC”) (el otro 25% pertenece a DCLRH). El capital social de Dornier GmbH pertenece a DADC, con un 93,58%, y a la familia Dornier, que es titular de un 6,42%. En las juntas de accionistas, DADC tiene derecho a más del 89,9% de los derechos de voto de Dornier GmbH, mientras que la familia Dornier tiene derecho a menos del 10,1% de los mismos. DADC y Dornier GmbH han firmado un contrato de control y de transferencia de beneficios y pérdidas.

Buena parte de los acuerdos de las juntas de accionistas de Dornier GmbH deben tomarse por una mayoría del 100% de los votos emitidos, particularmente las resoluciones destinadas a disolver la sociedad, las modificaciones de los estatutos siempre que supriman, limiten o afecten a los derechos de los accionistas minoritarios, la reducción del capital social, las fusiones (salvo que Dornier GmbH sea la entidad resultante), la transmisión de participaciones en otras empresas o la transmisión de sectores completos de actividades empresariales, con la excepción de la transmisión de activos a cambio de acciones o como aportación en especie o a una sociedad asociada a DaimlerChrysler, considerándose como tal cualquier sociedad en la que el Grupo DaimlerChrysler controle al menos el 20% del capital social. Los mismos requisitos serán de aplicación respecto de todas las transmisiones de acciones de Dornier GmbH de las que sea titular el Grupo DaimlerChrysler (incluyendo aquéllas empresas asociadas), sin perjuicio de algunas excepciones, entre las que cabe citar la transmisión a otras empresas del Grupo DaimlerChrysler (incluyendo empresas afiliadas). Asimismo, la familia Dornier

recibe un dividendo garantizado de Dornier GmbH del 8,7% o 15% (dependiendo de la clase de acciones) del valor nominal de sus acciones, más cualquier crédito por el impuesto de sociedades. El dividendo garantizado está indiciado.

DaimlerChrysler ha garantizado el pago de un dividendo mínimo a los accionistas de la familia Dornier. En el caso del acuerdo de cesión de beneficios y pérdidas en vigor entre DADC y Dornier GmbH, los accionistas de la familia Dornier tienen derecho a cobrar al menos la cantidad que les correspondería en ausencia de dicho acuerdo de cesión de beneficios y pérdidas. DADC ha asumido internamente esa obligación.

El 30 de noviembre de 1988, DaimlerChrysler y la familia Dornier celebraron un contrato independiente para fortalecer los derechos de DaimlerChrysler y, simultáneamente, proteger los intereses económicos de los accionistas minoritarios. Estos últimos pueden exigir, en concreto, que la compra de sus acciones de Dornier GmbH se realice (i) pagando en efectivo, (ii) a cambio de acciones de DaimlerChrysler, o (iii) a cambio de acciones de una sociedad en la que DaimlerChrysler concentre sus actividades aerospaciales u otra sociedad asociada a DaimlerChrysler y que esta empresa designe. El 29 de marzo de 2000, DaimlerChrysler, DCLRH, DADC, EADS Deutschland GmbH y Dasa AG firmaron un acuerdo, de conformidad con el cual DaimlerChrysler tiene derecho a exigir a DADC que adquiera las acciones que los accionistas de la familia Dornier ofrezcan conforme a lo expuesto. DaimlerChrysler reembolsará a DADC cualquier importe que deba pagar por encima del valor de mercado de las acciones. Asimismo, DADC asumirá otros derechos y obligaciones relativos a la protección de los intereses de la familia Dornier.

El 29 de diciembre de 2004, Silvius Dornier y DaimlerChrysler celebraron un contrato para la transmisión de todas las acciones restantes de Silvius Dornier GmbH (3,58%) a DaimlerChrysler u otra sociedad del Grupo DaimlerChrysler designada por esta compañía y satisfacer todos los derechos y posibles reclamaciones de Silvius Dornier que resulten de su participación accionarial en Dornier GmbH o guarden relación con ella. Los demás accionistas familiares tuvieron derecho durante tres meses a rechazar en primer lugar la adquisición de dichas acciones, por lo que su transmisión no sería válida hasta el primer semestre de 2005, expirando el 17 de abril. Al no ser ejercitada la venta de las acciones de Silvius Dornier se hizo efectiva. Con arreglo al contrato anteriormente mencionado entre DaimlerChrysler, DCLRH, DADC, EADS Deutschland GmbH y Dasa AG (“Handhabungsvereinbarung”), DADC ha realizado una oferta irrevocable a DaimlerChrysler para comprar dichas acciones a precio de mercado desde el

### 3.3 Reparto del capital y de los derechos de voto (continuación)

momento en que la venta a DaimlerChrysler sea efectiva, oferta que se espera sea aceptada por DaimlerChrysler, cerrándose la operación en el segundo trimestre de 2005.

De conformidad con los términos de los “*business combination agreements*” firmados en el marco de la creación de EADS, DCLRH se ha comprometido a indemnizar a Lagardère (directamente y como representante de cada uno de los miembros del Grupo Lagardère) y SEPI, y les mantendrá indemnes (con la excepción de los daños emergentes no previsibles por DCLRH (o cualquier miembro del Grupo DaimlerChrysler)) frente a cualesquiera costes, reclamaciones, demandas, gastos, daños u obligaciones que cualquiera de ellos pudiera sufrir o en que cualquiera de ellos pudiera incurrir a partir de la fecha de los “*business combination agreements*” celebrados en el marco de la creación de EADS, como consecuencia de que cualquiera de los accionistas de Dornier GmbH que no sea miembro del Grupo Dasa obtenga o intente obtener cualquier derecho o acción frente a Lagardère (o cualquier miembro del Grupo Lagardère), SEPI, el Contractual Partnership, EADS Participation B.V., Dasa AG, EADS o cualquier entidad en la que participe DaimlerChrysler o que le represente que vaya a formar parte del Grupo, o cualquier miembro del Grupo Dasa AG. Esta indemnización se extenderá también a EADS si en la transferencia de las actividades de Dasa a EADS no se estipula esa protección.

#### 3.3.3 Forma de las acciones

Las acciones de EADS son nominativas. El Consejo de Administración podrá decidir que la totalidad o una parte sean al portador.

Las acciones quedarán inscritas en el libro- registro de accionistas sin que se emita certificado alguno. Sin embargo, podrán emitirse certificados en caso de que lo decida el Consejo de Administración respecto a una parte o a la totalidad de las acciones. Los certificados de acciones se emitirán en la forma determinada por el Consejo de Administración. Las acciones nominativas se numerarán de la forma que determine el Consejo de Administración.

#### 3.3.4 Modificaciones en el capital de la Sociedad después de su constitución

La Sociedad fue constituida con un capital social autorizado de 500.000 florines holandeses (NLG), compuesto por 500 acciones, de valor nominal 1.000 florines holandeses cada una. El suscriptor inicial fue Aerospatiale Matra, a favor de la cual se emitieron 100 acciones el 29 de diciembre de 1998. El 28 de diciembre de 1999 estas acciones se transmitieron a Dasa AG mediante acta notarial.

Los cambios en el accionariado de la Sociedad desde que se llevó a cabo la oferta pública de acciones y su posterior admisión a cotización en Bolsa se detallan a continuación (la descripción de los cambios producidos en el capital social de la Sociedad desde su constitución, se encuentra en el apartado “3.2.5 Evolución del capital social emitido desde la constitución de la Sociedad”).

Desde julio de 2000, el Estado Francés ha distribuido gratuitamente 4.293.746 acciones de EADS (lo que representa el 0,53% del capital social de EADS a la fecha del presente documento) a diversos antiguos accionistas de Aerospatiale Matra, como consecuencia de la privatización de esta última llevada a cabo en junio de 1999. La última distribución se realizó en julio de 2002.

Asimismo, en enero de 2001, el Estado Francés y Lagardère vendieron en el mercado la totalidad de sus acciones de EADS (7.500.000 y 16.709.333 acciones de EADS, respectivamente, lo que representa un 0,92% y un 2,06%, respectivamente, del capital social a la fecha del presente documento), con excepción de las Acciones Indirectas de EADS (y, en el caso del Estado Francés, con excepción también las acciones de EADS a distribuir entre los antiguos accionistas de Aerospatiale Matra, véase el apartado “3.3.2 Relaciones con los principales accionistas – Derechos y compromisos específicos del Estado Francés”), como consecuencia de la falta de ejercicio de la opción de compra concedida a los suscriptores en el contexto de la oferta pública de acciones llevada a cabo por la Sociedad durante la salida a Bolsa en julio de 2000 (incluyendo, en el caso de Lagardère, aquellas acciones, distintas de las Acciones Indirectas de EADS, adquiridas a las Instituciones Financieras Francesas a la conclusión del período de ejercicio de la opción de compra).

El 8 de julio de 2004, DaimlerChrysler anunció que había colocado en el mercado (en el contexto de una operación de cobertura) todas sus acciones de EADS (22.227.478 acciones), lo que representaba el 2,73% del capital y el 2,78% de los derechos de voto de EADS en aquella fecha, a excepción de sus Acciones Indirectas de EADS. El 20 de julio de 2004, la Sociedad amortizó 5.686.682 de sus propias acciones. Por último, durante 2004 y hasta la fecha de este documento, la Sociedad emitió 490.609 acciones como consecuencia del ejercicio del derecho de opción concedido a los empleados del Grupo en el marco de los planes de opciones sobre acciones de 2000, 2002 y 2003 (véase “Parte 1/2.3.3 Opciones concedidas a empleados”).

### 3.3 Reparto del capital y de los derechos de voto (continuación)

Desde la fecha de registro ante la AMF del Documento de Referencia de la Sociedad correspondiente al ejercicio económico 2003 (1 de abril de 2004), la Sociedad no ha recibido ninguna notificación sobre márgenes de participación. De conformidad con la información de que dispone la Sociedad, ningún accionista, a excepción de los incluidos en el cuadro que se incluye a continuación, ostenta más del 5% del capital social o los derechos de voto de la misma.

La siguiente tabla muestra el reparto de los derechos de voto y de las acciones emitidas por la Sociedad antes del ejercicio de opciones sobre acciones vivas otorgadas por la suscripción de acciones de EADS (véase “Parte 1/2.3.3 Opciones concedidas a empleados”) con respecto a los últimos tres ejercicios:

Accionistas	Posición a 19 de abril de 2005			Posición a 1 abril de 2004			Posición a 2 de abril de 2003		
	Número de acciones	% de capital	% de derechos de voto	Número de acciones	% de capital	% de derechos de voto	Número de acciones	% de capital	% de derechos de voto
Dasa AG	244.447.704	30,19%	30,43%	244.447.704	30,07%	30,52%	244.447.704	30,13%	30,52%
SOGEADE	244.447.704	30,19%	30,43%	244.447.704	30,07%	30,52%	244.447.704	30,13%	30,52%
SEPI	44.690.871	5,52%	5,56%	44.690.871	5,50%	5,58%	44.690.871	5,51%	5,58%
Sub-total <i>Contractual Partnership</i>	533.586.279	65,90%	66,42%	533.586.279	65,64%	66,62%	533.586.279	65,77%	66,62%
Dasa AG	–	–	–	22.227.478	2,73%	2,78%	22.227.478	2,74%	2,77%
Estado Francés	502.746*	0,06%	0,06%	502.746	0,06%	0,06%	502.746	0,06%	0,06%
Público	269.223.092**	33,25%	33,52%	244.640.745	30,10%	30,54%	244.640.745	30,16%	30,55%
Adquisición de acciones propias***	6.394.814	0,79%	–	11.927.934	1,47%	–	10.241.252	1,27%	–
<b>Total</b>	<b>809.706.931</b>	<b>100,00%</b>	<b>100,00%</b>	<b>812.885.182</b>	<b>100,00%</b>	<b>100,00%</b>	<b>811.198.500</b>	<b>100,00%</b>	<b>100,00%</b>

\* Acciones correspondientes al Estado Francés tras la distribución gratuita de 4.293.746 acciones entre determinados antiguos accionistas de Aerospatiale Matra como consecuencia de su privatización en junio de 1999. Todas las acciones de las que es titular actualmente el Estado Francés tendrán que ser vendidas en el mercado.

\*\* Incluidos los empleados de EADS. A la fecha del presente documento, los empleados de EADS poseen aproximadamente el 3,13% del capital social y el 3,15% de los derechos de voto.

\*\*\* Las acciones de EADS en autocartera no gozan de derechos de voto.

De conformidad con la información de que dispone la Sociedad, a excepción de lo establecido anteriormente en el apartado “3.3.2 Relaciones con los principales accionistas”, no se ha pignorado ninguna de las acciones de la Sociedad.

La Sociedad solicitó que se revelase la identidad de los titulares beneficiarios de las acciones en posesión de titulares identificables (“*Titres au porteur identifiables*”) que ostentasen más de diez mil acciones de forma individual. El estudio, finalizado el 31 de diciembre de 2004, tuvo como resultado la identificación de 1.718 accionistas que eran titulares de un total de 220.913.277 acciones de EADS (incluidas 4.242.818 acciones de las que es titular Iberclear en nombre de los mercados españoles y 20.843.199 acciones de las que es titular Clearstream en nombre del mercado alemán).

La actual estructura accionarial de la Sociedad se puede ver en el organigrama recogido en el apartado “3.3.1 Estructura del capital”.

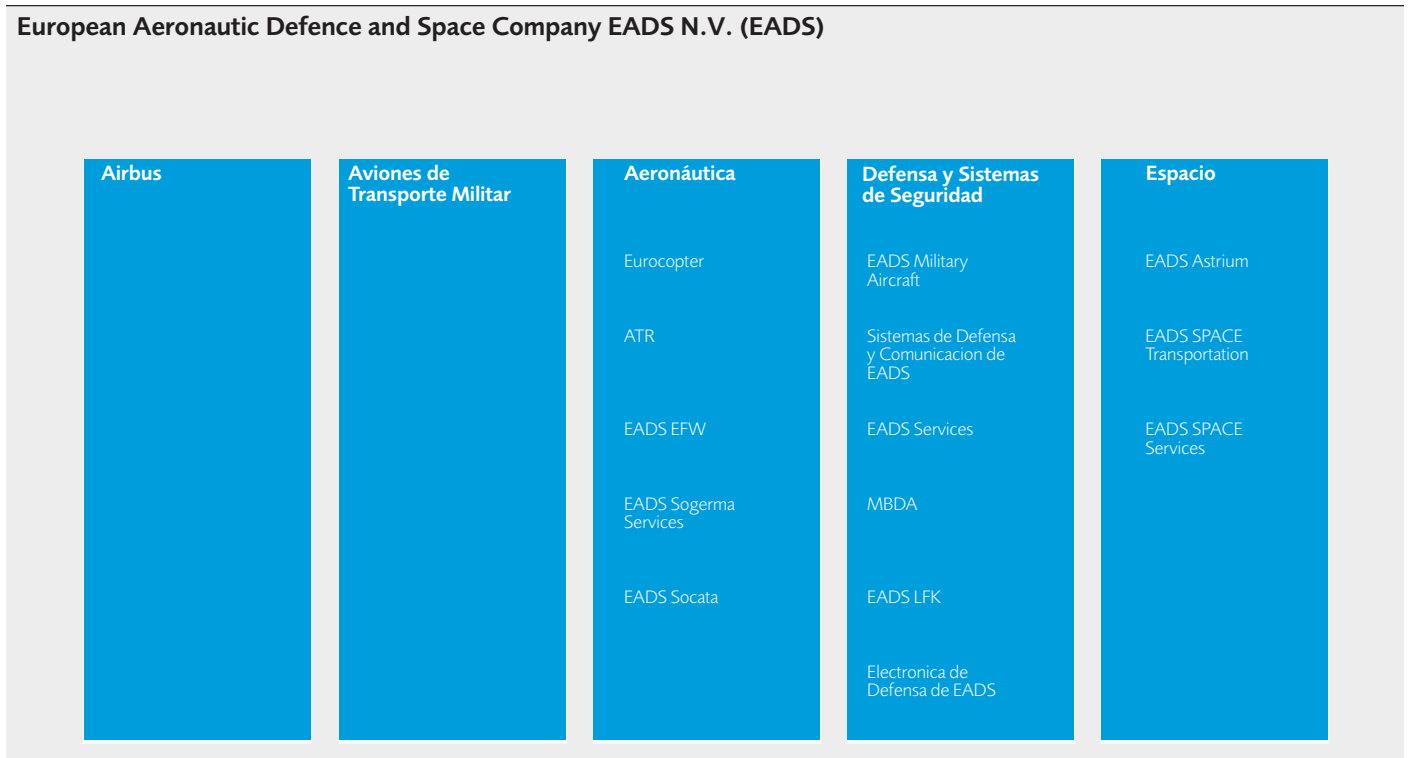
## 3.3 Reparto del capital y de los derechos de voto (continuación)

### 3.3.5 Personas que ejercen el control de la Sociedad

Véanse los apartados “3.3.1 Estructura del capital” y “3.3.2 Relaciones con los principales accionistas”.

### 3.3.6 Organigrama simplificado del Grupo

El siguiente cuadro indica las principales unidades operativas de EADS.



### 3.3.7 Adquisición de acciones propias

#### 3.3.7.1 Derecho holandés

La Sociedad podrá adquirir sus propias acciones a título oneroso, sin perjuicio del respeto de ciertas disposiciones de Derecho holandés y de los Estatutos, si (i) los fondos propios menos los fondos necesarios para proceder a la adquisición no son inferiores al total del importe del capital desembolsado y exigido y de todas las reservas impuestas por el Derecho holandés, y (ii) al final de estas operaciones la Sociedad y sus filiales no son titulares o beneficiarias de un número de acciones cuyo valor nominal total sea superior a una décima parte del capital social de la Sociedad. El Consejo de Administración sólo podrá proceder a adquirir acciones propias si ha sido autorizado para ello por la junta general ordinaria de accionistas. Esta autorización sólo será válida por un período que no podrá exceder de 18 meses.

A las acciones en autocartera no les corresponderá ningún derecho de voto. Los usufructuarios y beneficiarios de acciones en prenda de las que la Sociedad sea titular no se verán sin embargo privados de sus derechos de voto en el caso en que el derecho de usufructo o la prenda existiera antes de que la Sociedad fuera titular de la acción.

En la junta anual de accionistas de EADS celebrada el 6 de mayo de 2004, se autorizó al Consejo de Administración, mediante acuerdo que prorroga la anterior autorización otorgada por la junta anual de accionistas de EADS celebrada el 6 de mayo de 2003, por un período de 18 meses a partir de la fecha de celebración de dicha junta, a adquirir acciones propias de la Sociedad hasta un máximo del 5% del capital social de la Sociedad, ya sea en el mercado de valores o de cualquier otra forma por la cual reciba una contraprestación económica, a un precio que oscile entre el valor nominal de las acciones (1,00 euro) y una cantidad equivalente al 110% del precio de cotización de las acciones correspondientes, en cualquier mercado de valores, al cierre del mercado del día de negociación anterior al día de la adquisición de las acciones por parte de la Sociedad.

### 3.3 Reparto del capital y de los derechos de voto (continuación)

En julio de 2004, la Sociedad había adquirido en conjunto 11.927.934 de sus propias acciones, 5.686.682 de las cuales fueron amortizadas el 20 de julio de 2004.

El Consejo de Administración, teniendo en cuenta su anterior resolución del 5 de diciembre de 2002, adoptó los acuerdos correspondientes el día 10 de octubre de 2003, y encomendó a los *Chief Executive Officers* la implementación, en el marco de los planes de oferta de acciones a los empleados para 2000, 2001 y 2002 (véase “Parte 1/2.3.2 Ofertas de acciones a empleados”), de un programa de adquisición de acciones para la recompra por parte de la Sociedad de un máximo de 20.092.075 de sus acciones propias (dependiendo del número de acciones efectivamente suscritas por los empleados correspondientes), que el 30 de junio de 2004 representaban un 2,49% del capital social emitido de la Sociedad. Los objetivos y características de dicho programa de adquisición de acciones se exponen en la *note d’information* aprobada por la AMF el 30 de julio de 2004, con el número 04-708. La puesta en práctica de dicho programa de adquisición de acciones ha tenido como resultado la adquisición por parte de la Sociedad de 153.562 de sus acciones propias.

A la fecha del presente documento, la Sociedad había adquirido un total de 6.394.814 de sus acciones propias.

En la junta anual de accionistas convocada para el 11 de mayo de 2005, se presentará una propuesta de resolución que en su caso sustituirá la autorización otorgada por la junta anual de accionistas celebrada el 6 de mayo de 2004 y autorizará al Consejo de Administración, durante un nuevo período de 18 meses a partir de la fecha de dicha junta, a adquirir acciones propias de la Sociedad, por cualquier medio, incluso a través de productos derivados financieros, ya sea en el mercado de valores o de otra forma, siempre y cuando, tras dicha adquisición, la Sociedad no posea más de un 5% del capital social de la Sociedad, y a un precio que no sea inferior al valor nominal ni superior al mayor de los precios de la última actividad independiente y la oferta actual independiente más elevada en los *trading venues* del lugar en el que se lleve a cabo la compra.

Inmediatamente después de haber realizado la adquisición de sus propias acciones, la Sociedad ha de presentar a la AFM un informe que contenga información específica sobre dichas adquisiciones, a menos que exista alguna exención al respecto. La AFM pondrá a disposición pública esta información.

#### 3.3.7.2 Regulación francesa

Como consecuencia de su admisión a cotización en Francia, la Sociedad está sometida a la regulación que se resume a continuación.

En aplicación de los Artículos 241-1 a 241-7 de los Reglamentos Generales de la AMF, la adquisición por una sociedad de sus propias acciones estará subordinada, en principio, a la presentación de una *note d’information* que haya recibido la aprobación previa (o el “visa”) de la AMF.

En aplicación de los Artículos 631-1 a 631-4 de los Reglamentos Generales de la AMF, una sociedad no podrá realizar operaciones sobre sus propias acciones con la intención de manipular el mercado. Los Artículos 631-5 y 631-6 de los Reglamentos Generales de la AMF definen también las condiciones de validez de las intervenciones realizadas por la Sociedad sobre sus propias acciones.

Después de adquirir sus propias acciones, la Sociedad ha de publicar en un plazo no superior a siete días laborables la información específica sobre dichas operaciones por medio de un comunicado accesible al público en las páginas web de la Sociedad y la AMF. Además, la Sociedad deberá informar de manera especial a la AMF, como mínimo mensualmente, de la amortización de las acciones que recompre.

#### 3.3.7.3 Regulación alemana

Como emisor extranjero, la Sociedad no estará sometida a las normas de Derecho alemán relativas a las operaciones sobre sus propias acciones, ya que estas disposiciones sólo se aplican a emisores alemanes.

#### 3.3.7.4 Regulación española

Como emisor extranjero, la Sociedad no estará sometida a las normas españolas relativas a las operaciones sobre acciones propias, que sólo se aplican a los emisores españoles.

Sin embargo, de conformidad con las Normas de Conducta establecidas en la Ley 24/1988, de 28 de julio, del Mercado de Valores, la Sociedad no podrá realizar operaciones sobre sus acciones propias con el fin de manipular el mercado.



### 3.4 Información bursátil

El capital social en circulación de la Sociedad se compone de 809.706.931 acciones que cotizan con el símbolo “EAD” en la Bolsa de París, la Bolsa de Frankfurt y en las Bolsas Españolas, formando parte del índice CAC 40, así como del índice MDAX.

Las siguientes tablas establecen, para los períodos indicados, los volúmenes de contratación media diaria y los precios máximos y mínimos de las acciones de EADS en las Bolsas de París y Frankfurt y en las Bolsas Españolas.

Bolsa de París	Volumen de contratación	Volumen de contratación medio diario	Valor de contratación (€)	Valor de medio diario (€)	Máximo del mes	Mínimo del mes
<b>2003</b>						
Enero	41.084.015	1.867.455	420.579.852	19.117.266	11,70	8,89
Febrero	31.503.649	1.575.182	271.850.579	13.592.529	9,93	7,25
Marzo	46.872.323	2.232.015	355.854.789	16.945.466	9,10	6,33
Abril	51.698.858	2.349.948	406.330.625	18.469.574	8,65	6,87
Mayo	45.882.586	2.085.572	390.153.125	17.734.233	9,80	7,75
Junio	62.648.698	2.983.271	659.656.740	31.412.226	11,48	9,22
Julio	55.248.723	2.402.118	696.341.886	30.275.734	14,45	10,41
Agosto	30.590.530	1.456.692	436.033.159	20.763.484	14,74	13,56
Septiembre	47.237.941	2.147.179	698.671.170	31.757.780	16,47	12,80
Octubre	60.098.669	2.612.986	938.858.930	40.819.953	18,04	12,99
Noviembre	70.012.235	3.500.612	1.257.952.390	62.897.620	19,18	16,60
Diciembre	46.490.041	2.213.811	891.365.537	42.445.978	20,20	18,00
<b>2004</b>						
Enero	49.595.902	2.361.710	908.903.760	43.281.131	19,39	17,26
Febrero	35.148.871	1.757.444	620.323.172	31.016.159	18,81	16,95
Marzo	37.211.004	1.617.870	661.915.000	28.778.913	19,13	16,37
Abril	44.332.841	2.216.642	891.469.580	44.573.479	22,08	17,64
Mayo	41.273.832	1.965.421	828.340.471	39.444.784	21,95	18,52
Junio	46.095.936	2.095.270	981.764.060	44.625.639	23,45	19,53
Julio	41.068.783	1.866.763	906.332.590	41.196.936	23,39	21,16
Agosto	31.743.649	1.442.893	667.669.830	30.348.629	22,88	19,92
Septiembre	26.580.654	1.208.212	572.446.776	26.020.308	22,90	20,93
Octubre	43.192.407	2.056.781	965.030.580	45.953.837	23,78	21,12
Noviembre	47.999.902	2.181.814	1.134.816.660	51.582.575	24,95	22,26
Diciembre	47.368.038	2.059.480	1.008.467.673	43.846.421	23,72	20,78
<b>2005</b>						
Enero	50.722.823	2.415.373	1.131.603.240	53.885.869	23,90	20,76
Febrero	38.710.331	1.843.349	917.400.620	43.685.744	24,60	22,83
Marzo	49.459.044	2.248.138	1.130.919.750	51.405.443	24,14	21,66

Fuente: Base de datos Bloomberg

### 3.4 Información bursátil (continuación)

Bolsa de Frankfurt	Volumen de contratación	Volumen de contratación medio diario	Valor de contratación (€)	Valor de medio diario (€)	Máximo del mes	Mínimo del mes
<b>2003</b>						
Enero	629.888	28.631	6.440.735	292.761	11,80	8,80
Febrero	543.124	27.156	4.680.095	234.005	9,98	7,27
Marzo	1.746.387	83.161	14.362.272	683.918	9,38	6,30
Abril	1.365.736	62.079	10.669.097	484.959	8,65	6,90
Mayo	1.058.476	48.113	8.970.172	407.735	9,75	7,70
Junio	1.667.506	79.405	17.802.437	847.735	11,50	9,25
Julio	1.734.296	75.404	21.359.965	928.694	14,40	10,35
Agosto	863.962	41.141	12.316.746	586.512	14,94	13,57
Septiembre	1.702.772	77.399	25.378.004	1.153.546	17,85	12,90
Octubre	1.674.219	72.792	26.604.092	1.156.700	17,99	13,00
Noviembre	1.616.328	80.816	29.053.089	1.452.654	19,10	16,60
Diciembre	1.738.852	82.802	33.370.991	1.589.095	20,27	17,86
<b>2004</b>						
Enero	2.132.747	101.559	39.223.881	1.867.804	19,40	17,25
Febrero	1.170.392	58.520	20.711.768	1.035.588	18,80	16,90
Marzo	1.780.177	77.399	31.604.920	1.374.127	19,15	16,30
Abril	2.114.858	105.743	42.725.967	2.136.298	22,08	17,50
Mayo	1.382.766	65.846	27.872.799	1.327.276	21,94	18,33
Junio	1.946.516	88.478	42.420.693	1.928.213	23,45	19,56
Julio	1.580.978	71.863	35.097.201	1.595.327	23,39	21,05
Agosto	1.269.570	57.708	26.950.522	1.225.024	23,10	19,80
Septiembre	1.064.203	48.373	23.371.557	1.062.344	22,85	20,80
Octubre	1.383.811	65.896	31.197.269	1.485.584	23,76	21,10
Noviembre	1.815.231	82.511	43.011.854	1.955.084	24,99	22,10
Diciembre	1.659.987	72.173	36.528.029	1.588.175	23,72	20,50
<b>2005</b>						
Enero	2.140.539	101.930	48.235.301	2.296.919	23,99	20,72
Febrero	1.518.967	72.332	35.994.778	1.714.037	24,60	22,76
Marzo	1.294.254	58.830	29.548.163	1.343.098	24,16	21,71

Fuente: Base de datos Bloomberg

### 3.4 Información bursátil (continuación)

Bolsas Españolas	Volumen de contratación	Volumen de contratación medio diario	Valor de contratación (€)	Valor de contratación medio diario (€)	Máximo del mes	Mínimo del mes
<b>2003</b>						
Enero	904.400	41.109	9.267.742	421.261	11,62	8,90
Febrero	623.576	31.179	5.271.716	263.586	9,90	7,28
Marzo	1.175.515	55.977	9.026.197	429.819	9,02	6,41
Abril	2.867.930	130.360	22.731.695	1.033.259	8,65	6,91
Mayo	2.576.034	117.092	22.034.774	1.001.581	9,77	7,75
Junio	2.671.875	127.232	28.002.606	1.333.457	11,48	9,26
Julio	2.224.848	96.733	27.389.359	1.190.842	14,38	10,42
Agosto	776.963	36.998	11.054.279	526.394	14,71	13,59
Septiembre	1.754.879	79.767	26.109.086	1.186.777	16,48	12,89
Octubre	1.735.945	75.476	27.239.068	1.184.307	17,99	13,00
Noviembre	1.308.781	65.439	23.407.929	1.170.396	19,10	16,61
Diciembre	1.863.354	88.731	35.231.343	1.677.683	20,10	18,01
<b>2004</b>						
Enero	1.698.734	80.892	31.138.245	1.482.774	19,40	17,29
Febrero	1.276.509	63.825	22.531.318	1.126.566	18,79	16,98
Marzo	1.044.676	45.421	18.529.269	805.620	19,13	16,44
Abril	1.117.624	55.881	22.292.422	1.114.621	22,08	17,69
Mayo	477.061	22.717	9.593.515	456.834	21,90	18,43
Junio	914.354	41.562	19.770.523	898.660	23,40	19,60
Julio	475.319	21.605	10.474.857	476.130	23,37	21,11
Agosto	412.611	18.755	8.765.651	398.439	22,82	19,98
Septiembre	393.023	17.865	8.683.397	394.700	22,85	20,90
Octubre	654.685	31.175	14.687.094	699.385	23,79	21,16
Noviembre	679.171	30.871	15.968.687	725.849	24,95	22,29
Diciembre	1.611.679	70.073	35.888.830	1.560.384	23,75	20,85
<b>2005</b>						
Enero	1.052.121	50.101	23.680.618	1.127.648	23,88	20,79
Febrero	738.490	35.166	17.515.814	834.086	24,59	22,80
Marzo	572.697	26.032	13.056.401	593.473	24,11	21,70

Fuente: Base de datos Bloomberg

## 3.5 Dividendos

### 3.5.1 Dividendos y repartos en efectivo distribuidos desde la constitución de la Sociedad

El 27 de junio de 2001 y el 28 de junio de 2002 se realizaron distribuciones en efectivo correspondientes a los ejercicios 2000 y 2001 por valor bruto de 0,50 euros por acción, respectivamente. El 12 de junio de 2003 y el 4 de junio de 2004 se realizaron distribuciones en efectivo correspondientes a los ejercicios 2002 y 2003 por un valor bruto de, respectivamente, 0,30 euros y 0,40 euros por acción.

### 3.5.2 Política de distribución de dividendos de EADS

El Consejo de Administración recomendará a la junta anual de accionistas de EADS convocada para el 11 de mayo de 2005 el pago de un dividendo en efectivo de un importe bruto de 0,50 euros por acción con respecto al ejercicio 2004.

El importe del dividendo en efectivo se obtiene del rendimiento de la Sociedad durante el año 2004 y del estudio de los ratios de beneficio, basándose en los ingresos netos antes de la amortización del fondo de comercio para el conjunto relevante de empresas europeas.

Este nivel de distribución refleja la confianza de la Dirección en los futuros ingresos de la Sociedad, ya que el crecimiento del tráfico aéreo y la demanda resultante de aparatos, los éxitos de las actividades de defensa y la continua atracción del A380 al aproximarse a las entregas iniciales apuntan a una previsión de crecimiento sostenido.

En el futuro, el Consejo de Administración propondrá a los accionistas la distribución de dividendos y la dotación de reservas de EADS dependiendo de factores tales como la capacidad de distribución de EADS derivada del rendimiento, las prioridades establecidas para la utilización de la tesorería y la confianza en las previsiones futuras (los niveles de pago también tendrán en cuenta factores externos tales como la política de distribución de dividendos de otras sociedades europeas e internacionales apropiadas). Véase también el apartado “3.1.9 Derechos económicos asociados a la titularidad de las acciones”. No se puede asegurar nada en relación con los niveles de dividendos propuestos desde el año 2005 en adelante.

### 3.5.3 Plazo de prescripción de dividendos

En virtud del artículo 31 de los Estatutos, el derecho al pago de un dividendo o de cualquier otra forma de distribución votada por la junta de accionistas prescribe a los cinco años a partir de la fecha en que dicho dividendo sea líquido y exigible. El derecho al pago de cantidades a cuenta de dividendos prescribe a los cinco años a partir de la fecha en que dicho dividendo haya vencido y sea exigible.

### 3.5.4 Régimen fiscal

La descripción que se incluye a continuación constituye un análisis general del Derecho fiscal holandés vigente actualmente. Se limita a las incidencias fiscales significativas para un titular de acciones de la Sociedad (las “**Acciones**”) que no sea o que no reciba el trato de residente en los Países Bajos a los efectos previstos en la normativa fiscal de los Países Bajos (un “**Accionista No Residente**”). Algunas categorías de accionistas de la Sociedad podrán estar sometidas a normas específicas que no se analizan a continuación y que son susceptibles de tener unos efectos sustancialmente diferentes de los de las normas generales que estudiaremos a continuación. En caso de duda sobre su situación fiscal en los Países Bajos y en su país de residencia, se aconseja a los inversores que consulten a sus asesores en materia fiscal.

#### Retenciones fiscales sobre dividendos

En general, los dividendos distribuidos por la Sociedad respecto a las Acciones estarán sujetos a una retención fiscal en los Países Bajos al tipo legal del 25%. El término dividendo incluye los dividendos en efectivo o en especie, los dividendos implícitos y explícitos, la amortización de capital desembolsado no considerado como capital a efectos de las normas holandesas de retenciones fiscales sobre dividendos, y los beneficios procedentes de liquidaciones que superen el capital medio desembolsado considerado como capital a efectos de las normas holandesas de retenciones fiscales sobre dividendos. Las acciones liberadas pagadas con la prima incorporada a la acción, consideradas como capital a efectos de las normas holandesas de retenciones fiscales sobre dividendos, no estarán sujetas a retención fiscal.

Un Accionista No Residente puede cumplir los requisitos para la obtención de una exención o reembolso total o parcial de la retención fiscal mencionada en virtud de un tratado fiscal en vigor entre los Países Bajos y su país de residencia. Los Países Bajos han firmado tratados fiscales con los Estados Unidos, Canadá, Suiza, Japón, la mayor parte de los estados miembros de la Unión Europea y con otros países.

#### Tratados fiscales con Francia, Alemania y España

En virtud del Tratado entre la República Francesa y el Reino de los Países Bajos para evitar la doble imposición y prevenir la evasión fiscal respecto a los impuestos sobre la renta y sobre el patrimonio, suscrito el 16 de marzo de 1973, el Tratado entre la República Federal de Alemania y el Reino de los Países Bajos para evitar la doble imposición respecto a los impuestos sobre la renta, sobre el patrimonio y otros impuestos, y para regular otras cuestiones fiscales, suscrito el 16 de junio de 1959, o el Tratado entre el Gobierno del Reino de España y el

## 3.5 Dividendos (continuación)

Gobierno del Reino de los Países Bajos para evitar la doble imposición respecto a los impuestos sobre la renta y el patrimonio, suscrito el 16 de junio de 1971, los dividendos pagados por la Sociedad a un Accionista No Residente que sea residente de Francia, Alemania o España, tal y como se definen en cada correspondiente Tratado, tienen derecho a una reducción de la retención del 25% practicada por los Países Bajos hasta el 15%, siempre que los dividendos no sean atribuibles a un negocio o parte del mismo que se realice a través de un establecimiento o representante permanente en los Países Bajos.

### Retenciones fiscales sobre la venta u otras formas de disposición de las Acciones

Los pagos recibidos en contraprestación por las ventas u otras formas de disposición de las Acciones no estarán sujetos a retención fiscal en los Países Bajos, salvo que la venta o disposición se efectúe, o se considere que se efectúe, a favor de la Sociedad o de una filial directa o indirecta de la misma. La amortización o venta a favor de la Sociedad o de una filial directa o indirecta de la Sociedad se considerará como dividendo y, en principio, estará sometida a las normas estipuladas anteriormente en “Retenciones fiscales sobre dividendos”.

### Impuestos sobre la renta y sobre plusvalías

Un Accionista No Residente que reciba dividendos de la Sociedad por las Acciones o que obtenga una plusvalía por la venta o disposición de Acciones no estará sujeto a imposición fiscal sobre rentas o plusvalías en los Países Bajos a menos que:

- (i) esas rentas o plusvalías sean atribuibles a un negocio o a parte del mismo gestionado de forma efectiva en los Países Bajos o que se lleve a cabo a través de un establecimiento permanente (*vaste inrichting*) o de un representante permanente (*vaste vertegenwoordiger*) en los Países Bajos; o
- (ii) el Accionista No Residente no sea una persona física y posea, directa o indirectamente, una participación significativa (*aanmerkelijk belang*) o una participación en la Sociedad que se considere significativa y dicha participación no forme parte de los activos de un negocio; o
- (iii) el Accionista No Residente sea una persona física y
  - (i) posea, directa o indirectamente, una participación significativa (*aanmerkelijk belang*) o una participación que se considere significativa en la Sociedad y que tal participación no forme parte del activo de un negocio o
  - (ii) dicha renta o plusvalía cumpla los requisitos necesarios para considerarla en los Países Bajos como

renta de actividades diversas (*belastbaar resultaat uit overige werkzaamheden*), según la definición que de este término hace la Ley holandesa sobre el impuesto sobre la renta de las personas físicas de 2001 (*Wet inkomstenbelasting 2001*).

En términos generales, se entenderá que un Accionista No Residente no es titular de una participación significativa en el capital social de la Sociedad, a menos que el Accionista No Residente, individualmente o en concierto con otras personas relacionadas, devenga titular, conjunta o separadamente y directa o indirectamente, de Acciones de la Sociedad, o de un derecho de adquisición de Acciones de la misma que ascienda al 5% o un porcentaje mayor del capital social y en circulación total o de alguna clase del mismo de la Sociedad. Se considera que se ostenta una participación significativa cuando la totalidad o una parte de una participación significativa ha sido dispuesta, o se considere que ha sido dispuesta con la aplicación de una desgravación por reinversión.

### Impuesto sobre donaciones y sucesiones

Los impuestos sobre donaciones y sucesiones de los Países Bajos no se aplicarán a la transmisión de Acciones mediante donación, o tras el fallecimiento de un Accionista No Residente, a menos que:

- (i) la transmisión haya sido realizada por, o en nombre de una persona que, en el momento de la donación o el fallecimiento, sea, o se considere que sea residente en los Países Bajos; o
- (ii) las Acciones sean atribuibles a un negocio o parte del mismo que sea efectivamente dirigido desde los Países Bajos o se lleve a cabo a través de un establecimiento o representante permanente en los Países Bajos.

### Impuesto sobre el valor añadido

El pago de los dividendos sobre las acciones y la transmisión de las mismas no estarán sujetos a gravamen alguno en concepto de impuesto sobre el valor añadido en los Países Bajos.

### Otros impuestos y derechos

El otorgamiento, distribución y/o la ejecución legal (incluyendo la ejecución de cualquier sentencia extranjera en los tribunales de los Países Bajos) llevados a cabo con respecto a los dividendos derivados de las Acciones o con relación a la transmisión de Acciones no estarán sujetos en los Países Bajos a ningún tipo de impuesto registral, impuesto sobre transmisiones, impuesto sobre el patrimonio, timbre ni a ningún otro impuesto o derecho similar, con excepción de las tasas judiciales exigidas en los Países Bajos.



## 3.5 Dividendos (continuación)

### Residencia

Un Accionista No Residente no se convertirá en residente en los Países Bajos, ni se entenderá que lo es, por el mero hecho de que sea titular de una Acción o por el mero hecho del otorgamiento, el cumplimiento, la distribución y/o la ejecución forzosa de derechos con respecto a las Acciones.

## Capítulo 4: Información relativa a los valores emitidos

SIN CONTENIDO

1  
2  
3  
4  
5

## Capítulo 5: Personas que asumen la responsabilidad del Documento de Referencia y personas responsables de la revisión de los estados financieros

### 5.1 Personas responsables del Documento de Referencia

D. Philippe Camus y D. Rainer Hertrich, *Chief Executive Officers* de EADS.

### 5.2 Declaración de los responsables del Documento de Referencia

“En nuestra opinión, los datos del presente Documento de Referencia relativos a EADS se ajustan a la imagen fiel. Estos datos contienen toda la información necesaria para que los inversores puedan emitir un juicio fundado sobre el patrimonio, la actividad, la situación financiera, los resultados y las perspectivas de EADS, y no contienen omisiones que puedan alterar su alcance.”

Philippe Camus  
*Chief Executive Officer*

Rainer Hertrich  
*Chief Executive Officer*

### 5.3 Personas responsables de la auditoría contable

#### 5.3.1 Responsables de la revisión de los estados financieros de EADS

Actual	Fecha del primer Nombramiento	Expiración del Mandato
KPMG Accountants N.V. K.P. Van der Mandelelaan 41-43 3062 MB Rotterdam Países Bajos Representada por D. Leo Blok	10 de mayo de 2000	11 de mayo de 2005 <sup>(6)</sup>
Ernst & Young Accountants Drentestraat 20 1083 HK Ámsterdam Países Bajos Representada por D. Martin Van Dam	24 de julio de 2002	11 de mayo de 2005 <sup>(6)</sup>

(6) Se enviara una propuesta de acuerdo a la Junta General de Accionistas de EADS convocada para el 11 de mayo de 2005 con el fin de acordar que los Auditores de la Sociedad para el periodo contable correspondiente al año fiscal 2005 sean Ernst & Young Accountants y KPMG Accountants N.V.

#### 5.3.2 Declaración de los auditores

En calidad de auditores de EADS N.V. (“EADS”), hemos verificado, de acuerdo con las Normas Internacionales de Auditoría, la información financiera correspondiente a los estados financieros individuales y los estados financieros consolidados, elaborados de acuerdo con las normas internacionales de información financiera (“los estados financieros consolidados bajo NIIF”), de EADS para los ejercicios terminados en 31 de diciembre de 2004, 2003 y 2002, contenidos en el Documento de Referencia adjunto.

El mencionado Documento de Referencia ha sido preparado bajo la responsabilidad de los Directores Generales de EADS, Philippe Camus y Rainer Hertrich. Nuestra responsabilidad es informar sobre la razonabilidad de la información financiera incluida en este documento con respecto a la situación financiera y a los estados financieros de EADS referidos anteriormente.

Nuestros procedimientos, realizados de acuerdo con las Normas Internacionales de Auditoría, han incluido la evaluación de la razonabilidad de la información presentada relativa a la situación patrimonial y a los estados financieros individuales y su consistencia con los estados financieros consolidados bajo NIIF sobre los que hemos emitido nuestros informes de auditoría.

Asimismo, nuestros procedimientos han incluido la lectura de la información financiera consolidada de 2004 y 2003 incluidos en la sección “Examen y Análisis por parte de la Dirección de la Situación Financiera y los Resultados de las Operaciones” incluidas en el Documento de Referencia, con objeto de identificar inconsistencias significativas con la información relativa a los estados financieros consolidados bajo NIIF e informar de cualquier error posible que pudiera no haber quedado cubierto con la lectura de otra información basada en nuestro conocimiento general de la sociedad obtenida durante la realización de nuestro trabajo.

La información financiera presentada sujeta a hipótesis futuras, concierne a los objetivos de la alta dirección de EADS, y no a los resultados aislados de las previsiones resultantes de un plan estructurado y a sistemas de reporte de información.

Los estados financieros individuales y los estados financieros consolidados bajo NIIF a 31 de diciembre de 2004, 2003 y 2002, aprobados por el Consejo de Administración de EADS, han sido auditados, de acuerdo con las normas de auditoría generalmente aceptadas en los Países Bajos y las Normas Internacionales de Auditoría.

En cada uno de los dos informes de auditoría fechados el 8 de marzo de 2005, correspondientes a los estados financieros individuales y a los estados financieros consolidados bajo NIIF respectivamente, para el ejercicio terminado el 31 de diciembre de 2004, hemos expresado una opinión favorable

En nuestro informe de auditoría fechado el 5 de Marzo de 2004, expresamos una opinión favorable sobre los estados financieros (incluyendo los estados financieros consolidados) para el ejercicio terminado en 31 de diciembre de 2003.

En la opinión contenida en el informe de auditoría fechado el 7 de Marzo de 2003 correspondiente a los estados financieros (incluyendo los estados financieros consolidados) del ejercicio terminado el 31 de diciembre de 2002, se establecía que, dado que los auditores no pudieron realizar los procedimientos de auditoría que normalmente hubieran realizado en relación a la participación de EADS en Dassault Aviation, que se encontraba contabilizada bajo el método de puesta en equivalencia (ingreso neto derivado de la inversión por puesta en equivalencia en 2002 de 111 millones de euros y el coste de la inversión de EADS en Dassault Aviation de 1.333 millones de euros a 31 de diciembre de 2002) se expresó una salvedad con respecto a los efectos de los ajustes, si los hubiese habido, que se hubiesen puesto de manifiesto, en caso de que haber podido realizar los procedimientos de auditoría que normalmente se hubiesen realizado en relación a la inversión en Dassault Aviation. En todos los demás aspectos, y, por un lado, en opinión de KPMG Accountants N.V. y Ernst & Young Accountants, excepto por el efecto de la no-aplicación de las NIIF para los costes de desarrollo que fueron contabilizados como gasto según fueron incurridos, comparado con el tratamiento bajo NIIF según el cual se exige que estos costes se capitalicen como inmovilizado inmaterial cuando se cumplan ciertos requisitos para la capitalización de estos activos; y por otro lado, de acuerdo a KPMG Accountants N.V., excepto por el efecto de la no-aplicación de las normas NIIF con relación a

la consolidación por integración proporcional de MBDA, ya que EADS ha registrado su participación en el joint venture de MBDA por integración proporcional del 50% del balance de situación de MBDA y registrado intereses minoritarios por un 12,5%, cuando, sin embargo, las citadas normas exigen que las sociedades partícipes integren el porcentaje efectivo de participación en entidades controladas conjuntamente, siendo éste el 37,5% para MBDA, los estados financieros (incluyendo los estados financieros consolidados) expresaban la imagen fiel del patrimonio y de la situación financiera de la Sociedad a 31 de diciembre de 2002 y los resultados del ejercicio terminado en dicha fecha, de conformidad con las NIIF y con los principios generalmente aceptados en los Países Bajos.

Basándonos en los procedimientos descritos anteriormente, excepto por los efectos de los ajustes, si los hubiera, que podrían haberse puesto de manifiesto, en caso de haber podido realizar los procedimientos de auditoría que normalmente hubiésemos realizado con relación a la inversión en Dassault Aviation en el ejercicio 2002, excepto por el efecto de la no aplicación de las NIIF y de los principios generalmente aceptados en los Países Bajos en relación a la contabilización de los costes de desarrollo en el ejercicio 2002, y en opinión de KPMG Accountants N.V., excepto por el efecto de no aplicación de las NIIF y de los principios generalmente aceptados en los Países Bajos en relación con la consolidación por puesta en equivalencia de MBDA en el ejercicio 2002, no tenemos otros asuntos que destacar sobre la fiabilidad de la información financiera referente a los estados financieros de EADS correspondientes al ejercicio terminado el 31 de diciembre de 2004, 2003 y 2002, y a cualquier otra información arriba mencionada.

Esta declaración ha sido preparada siguiendo los requisitos específicos de la Autorité des Marchés Financiers para ser incluida en el Documento de Referencia del ejercicio 2004.

Rotterdam, 19 de Abril del 2005  
**KPMG Accountants N.V.**

Amsterdam, 19 de Abril del 2005  
**Ernst & Young Accountants**

#### Declaración específica relativa a la traducción de la información financiera

En el contexto de la preparación del Documento de Referencia, hemos leído la traducción al francés de la información financiera relativa a los estados financieros y los estados financieros consolidados elaborados de acuerdo con las Normas Internacionales de Información Financiera (los “**estados financieros consolidados bajo IFRS**”) de EADS para los ejercicios terminados a 31 de diciembre de 2004, 2003 y 2002 incluidos en el presente Documento de Referencia. Inicialmente todos los documentos son elaborados en inglés.

Basado en nuestra lectura, la información relativa a los estados financieros y los estados financieros consolidados bajo IFRS de EADS para los ejercicios terminados a 31 de diciembre de 2004, 2003 y 2002, la Declaración de los Auditores y los dos informes de auditoría referentes respectivamente a los estados financieros individuales y a los estados financieros consolidados bajo IFRS para el ejercicio terminado a 31 de diciembre de 2004, debería permitir a un lector francés entender la situación patrimonial del Grupo EADS a 31 de diciembre de 2004.

París, a 19 de abril de 2005,  
KPMG audit.

**Departamento de KPMG SA**

Michel Piette  
**Socio**

Barbier Frinault & Associés

Jean-François Ginies  
**Socio**



#### 5.4 Política de información

Responsable de la información:

D. Pierre de Bausset  
Vicepresidente Ejecutivo de Relaciones con los Inversores  
y Comunicación Financiera  
EADS  
81663 Munich  
Alemania  
Teléfono: + 49 89 607 34113  
Fax: + 49 89 607 34110  
E-mail: [ir@eads.com](mailto:ir@eads.com)

La página web [www.eads.net](http://www.eads.net) proporciona diversa información sobre la Sociedad. Los accionistas tienen también a su disposición líneas telefónicas gratuitas tanto en Francia

(0 800 01 2001) como en Alemania (00 800 00 02 2002) y España (00 800 00 02 2002). Asimismo, los accionistas pueden enviar mensajes a la siguiente dirección de correo electrónico: [ir@eads.com](mailto:ir@eads.com)

#### 5.5 Compromisos de la sociedad en materia de información

Teniendo en cuenta que las acciones de la Sociedad cotizan en el *Marché Eurolist* de Euronext Paris SA, en *amtlicher Markt* (en el segmento de negociación *Prime Standard*) de la *Frankfurter Wertpapierbörse* y en las bolsas de Madrid, Bilbao, Barcelona y Valencia, la Sociedad está sometida a determinadas leyes y reglamentos relativos a información tanto en Francia, como en Alemania y España, los cuales se resumen en el apartado “3.1.3 Derecho aplicable – Regulación Holandesa”.

## Índice temático del Documento de Referencia

Con el fin de simplificar la lectura del presente documento, que se presenta como parte del Documento de Referencia de EADS para el ejercicio financiero 2004, el siguiente índice de materias permite identificar la información principal exigida por la *Autorité des marchés financiers* en el marco de su normativa.

<b>Declaraciones de las personas responsables</b>	<b>Parte 2</b>	<b>Análisis de los factores de riesgo de EADS</b>	<b>Parte 1</b>
Declaración de las personas responsables del Documento de Referencia	5.2	Factores de riesgo	
Declaración de las personas responsables de los Estados financieros	5.3.2	Riesgos del mercado	1.1.8 – 1.4.1
Política de información	5.4	Riesgos específicos vinculados a la actividad de EADS	1.4.2
<b>Información general sobre EADS y su capital social</b>	<b>Parte 2</b>	Riesgos jurídicos	1.4.3
<b>Ley vigente y regulaciones aplicables a EADS</b>	3.1.3 – 3.1.11 – 3.1.12	Riesgos vinculados al sector y al medio ambiente	1.4.4
<b>Capital social</b>		Riesgos asociados a la cobertura de riesgos	1.4.5
Modificación del capital social o de los derechos inherentes a las acciones	3.2.1	<b>Activos netos, situación financiera y resultados</b>	<b>Parte 1</b>
Capital social emitido	3.2.2	Estados financieros consolidados y notas relativas a los mismos	1.2.1
Capital social autorizado	3.2.3	Compromisos al margen del balance financiero	1.1.8
Tabla que muestra la evolución del capital social durante los últimos cinco años	3.2.5	Honorarios de los auditores estatutarios	1.3
<b>Información sobre el mercado de valores</b>		Estados financieros individuales y notas relativas a los mismos	1.2.2
Tabla que muestra la evolución de precios y volumen de negocios desde enero de 2003	3.4	<b>Gobierno corporativo</b>	<b>Parte 1</b>
Dividendos	3.5	Composición y funcionamiento del Consejo de Administración, Presidentes y <i>Chief Executive Officers</i>	2.1.1
<b>Capital social, derechos de voto</b>		Composición y funcionamiento de los Comités del Consejo de Administración	2.1.2 – 2.1.3
Estructura del capital y derechos de voto	3.3.1	Remuneración de los consejeros y de los principales directivos	2.2.1 – 2.3.3
Modificaciones en el capital de la Sociedad después de su constitución	3.3.4	Las diez mejores opciones ofrecidas a empleados que no son directivos de la sociedad	2.3.3
Relaciones con los principales accionistas	3.3.2	Operaciones con partes vinculadas	2.2.3
<b>Información relativa a las actividades de EADS</b>	<b>Parte 2</b>	Gestión de riesgos internos y procedimientos de control	2.1.5
Presentación del Grupo (relaciones entre EADS y sus filiales)	1.1.1	<b>Responsabilidad Social Corporativa</b>	<b>Parte 2</b> <b>Capítulo 2</b>
Principales cifras del Grupo	1.1.1	<b>Acontecimientos recientes</b>	<b>Parte 2</b>
Información por Divisiones	1.1.1 a 1.1.6		1.2
Mercados de EADS y posicionamiento competitivo	1.1.2 a 1.1.6	<b>Presentación</b>	<b>Parte 1</b>
Política de inversiones	1.1.7		3.1





**European Aeronautic  
Defence and Space  
Company EADS N.V.**  
Le Carré, Beechavenue 130-132  
1119 PR Schiphol-Rijk  
Holanda

**[www.eads.com](http://www.eads.com)**

**Este documento está  
disponible asimismo en las  
direcciones siguientes:**  
European Aeronautic Defence  
and Space Company EADS N.V.

**En España**  
Avenida de Aragón 404  
28022 Madrid - España

**En Francia**  
37, boulevard de Montmorency  
75781 Paris cedex 16 - Francia

**En Alemania**  
81663 Munich - Alemania

**Fotografía**  
Airbus A340-300